

Грант Кардон
**Будь одержим или будь как все. Как ставить большие
финансовые цели и быстро достигать их**

Top Business Awards –



Текст предоставлен правообладателем
«Будь одержим или будь как все. Как ставить большие финансовые цели и быстро
достигать их»: Эксмо; Москва; 2018
ISBN 978-5-04-092351-9

Аннотация

Перед вами руководство по достижению самых смелых целей при помощи главного компонента успеха – страсти. Неважно, кто вы – предприниматель, художник, спортсмен, продавец, маркетолог или инженер, эта книга выпустит на волю и разожжет ту «ураганную» целеустремленность внутри вас, которая не знает ни границ, ни поражений, ни проигрыша. Ваш путь к успеху заключается в простом выборе: быть одержимым или быть как все.

Грант Кардон Будь одержим или будь как все. Как ставить большие финансовые цели и быстро достигать их

Grant Cardone
Be Obsessed or Be Average

Copyright © 2016 by Grant Cardone
All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form. This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint of Penguin.

- © 2016 by Grant Cardone
- © Владимир Резников, перевод на русский язык, 2018
- © Елизавета Васильева, перевод на русский язык, 2018
- © Наташа Гейльман и Андрей Шумилов, редакция, 2018
- © Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

* * *

Эту книгу я посвящаю моей жене, Елене Лайонс Кардон.

Более двадцати лет я был одержим мечтой найти мою идеальную женщину. Это стремление было столь сильным, что я продал свой дом в калифорнийском городе Ла-Холья и переехал в Лос-Анджелес, потому что верил, что найду её там. Я познакомился с женщиной моей мечты в первый же вечер и тотчас же загорелся желанием жениться на ней. Да, Елене понадобилось некоторое время, чтобы увидеть меня таким, какой я есть, но когда она поняла меня, то уже не старалась менять. Вот уже тринадцать лет она дарит мне вдохновение и силу. Елена ни разу не сетовала, что я слишком много работаю или уделяю ей слишком мало времени. Она бесподобная спутница, прекрасный друг, удивительная жена и замечательная мама. Спасибо тебе, Лен.

Предисловие В Россию с любовью – от Гранта Кардона: величие «по-русски»

Когда я был в России в 2014 году, меня очень сильно впечатлила страна: прекрасные люди, прекрасная культура, прекрасные соборы. Если уж говорить об одержимости – невозможно создать самую большую в мире страну без «капельки» одержимости – поблагодарите Петра Великого, Екатерину Великую и не только.

В моих путешествиях я не раз слышал: «Знаешь, Грант, твой подход, может, и работает в Америке, но не сработает в...» (а где – решите сами). Это просто слова «Фомы неверующего» – кстати, я расскажу вам о них в пятой главе. Но перед тем, как вы нырнете в

книгу с головой, впитаете положительную одержимость и сделаете её неотъемлемой частью вашей стратегии того, как завоёвывать жизнь, давайте поговорим о некоторых героях России. Давайте посмотрим, были ли они одержимы, и избавимся от нелепого представления, что одержимость – это болезнь или что она «не сработает» в других уголках мира...

Возьмём, например, Михаила Ломоносова – учёного, писателя и философа. Парень из крестьянской семьи, который ещё не умел читать в 11 лет. Но он проходит более 1150 километров пешком до Москвы – ради образования, выучивает 10 языков и делает открытия в физике, химии, географии и истории; он пишет стихи и реформирует русский язык. Вот это человек, который знал, как быть успешным во многом.

Или Пётр Великий – он царь, но едет в Европу и работает плотником, чтобы научиться кораблестроению (вот что значит понимать ценность образования!). Пётр строит город на болоте, и каждый приезжий обязан принести в город булыжник для строительства. Результат? Всего лишь через девять лет на болотистых местах появляется новая столица России и рождается один из прекраснейших городов мира – Санкт-Петербург. А как насчёт российского флота? Он появился и обрёл свою мощь при Петре. Однажды Пётр I взял на бордаж два шведских военных корабля неожиданным нападением – он атаковал на одних лишь вёсельных лодках с группировкой солдат. А затем сказал: «Небывалое бывает». Я согласен и добавил бы к этому: «...если ты достаточно одержим». Да, кстати, мой главный офис в России как раз в Петербурге. Так что спасибо, Пётр!

Юрий Гагарин – первый человек в космосе (разве мир помнит второго?!). Каким же нужно быть одержимым, чтобы покинуть безопасность планеты, пристегнуть себя ремнём к ракете и отправиться в небо?

Александр Пушкин и словами, и делами заявил о своём величии, так же как это сделал потом боксёр Мохаммед Али – кстати, оба были африканских кровей, но они прославились не благодаря своим корням, а благодаря одержимости. Прошло уже двести лет, но Пушкин – до сих пор самый великий русский поэт. В честь его даже назвали город. Несмотря на рой завистников, критиков и ненавистников, он творил шедевры. Но даже гении и лучшие из нас могут быть одержимы иными идеями. Как вы знаете, у него было пристрастие к азартным играм, романтическим приключениям и дуэлям, последняя из которых оказалась роковой. Жаль, что такой гений погиб молодым, не раскрыв весь свой потенциал и оставив семью в долгах. Жаль, что у него не было под рукой моей книги. Кто знает, если бы кто-то помог Пушкину направить ВСЮ свою одержимость в положительное русло, быть может, он сотворил бы ещё сотни шедевров вместо того, чтобы погибнуть в 37 лет.

Идея «будь одержим или будь как все» работает во всех странах – не только в США. Чёрт возьми, скорее всего, она действует и на других планетах – не дождусь, пока мои книги напечатают и там. Я написал «Будь одержим или будь как все» не только для американцев или для читателей англоязычного мира, но также и для тысяч, нет – для миллионов россиян и русскоговорящих людей в любой стране, чтобы помочь вам быть успешнее в вашей собственной жизни, в вашем браке и вашей компании и чтобы вы смогли претворить все свои мечты в жизнь.

Будет неверно просто прочесть книгу и продолжать жить так же, как вы жили. Прочтите её, перечитайте и, главное, *пользуйтесь ей*, чтобы высвободить всю вашу силу и целеустремлённость, чтобы раскрыть весь ваш потенциал. Только вы знаете, на что вы способны, но я верю, что ваш потенциал очень высок и что он, быть может, даже выше, чем вы сами думаете. У вас великая и прекрасная страна. Недавно мир услышал девиз «Давайте сделаем Америку снова великой». Что ж, давайте и Россию тоже сделаем снова великой. И я не говорю сейчас о политике – я говорю о том, чтобы загореться и пламенно стремиться к жизни своей мечты. Всё начинается с вас: ваших целей, вашего здоровья, финансового успеха, духовных достижений и брака, с вашей компании, вашего района, вашего круга общения, с вашего города и вашей страны.

В конце книги я благодарю важных для меня людей – тех, кто придаёт силы моим

целям. Позвольте мне не упустить возможность поблагодарить и тех, кто дал России шанс узнать о моём обучении продажам и мотивации:

Влад, Даниил и Игорь, спасибо вам огромное за то, что вы открыли мне двери в самую большую страну в мире. Благодаря вам «Кардон Университи» (Университет Гранта Кардона), мои книги и другие материалы доступны на русском. Спасибо тем продавцам в России, которые помогают многим познакомиться с моими техниками, обучиться им и поднять свою компанию и свою жизнь на десятикратный уровень.

А также большое спасибо моей переводческой команде: капитану команды Владимиру, Наташе и Андрею. Эти люди неустанно работали много дней и ночей напролёт; они посвятили себя делу, чтобы мои книги были успешными и чтобы идеально передать всё: мои идеи, мой характер, мою одержимость и моё намерение.

В заключение я хочу поблагодарить вас – читателя. Ведь именно вы прочтёте эту книгу, воспользуетесь ей, избавитесь от критиканов, заморите голодом сомнения и начнёте по-королевски управлять своей жизнью и побеждать!

Так что неважно, кто мы: россияне или американцы, китайцы или израильтяне – все мы люди. В какой бы мы ни жили стране, язык успеха один: стремление к мастерству и величию, дисциплина в работе и положительная одержимость. Точно так же могут быть разные слова, но язык неудачников и критиков тоже везде один: обвинения, сомнения, оправдания и негатив. Какой язык выберете вы: успеха или неудач? В Москве или в Майами мы сами выбираем, быть одержимым или быть как все. На страницах этой книги и на страницах моей жизни слова «как все», «обычный», «обыкновенный», «среднестатистический» и «посредственный» – это ругательства.

Я верю в вас. Российский народ всегда был известен своей настойчивостью и неуклонным стремлением к цели, когда на что-то решится, и это потому, что по природе вы победители. Похоже, что Наполеону и Гитлеру это понимание дорого обошлось.

А теперь пора в путь к одержимости, к величию и к мастерству, потому что – не забывайте – ничто иное не окупается...

Грант Кардон

Вступление

Всю мою жизнь мне говорили, что моя одержимость успехом ни к чему хорошему не приведёт.

Мне говорили, что я трудоголик, что я одержим и у меня навязчивая идея, что я постоянно недоволен, неуравновешен, деспотичен и что со мной невозможно работать. Что я слишком многого ожидаю и что у меня неразумные требования к себе и к другим. Так называемые «специалисты» говорили, что у меня «синдром дефицита внимания», «синдром дефицита внимания и гиперактивности», «обсессивно-компульсивное расстройство» и много чего ещё. Друзья и родственники советовали мне отдохнуть, успокоиться и расслабиться.

В действительности же, как я ни старался подавить или обуздать свою одержимость успехом, всё же именно благодаря ей я добился всего того, что у меня сегодня есть. Те цели, которыми я был одержим (иногда мы будем называть их страстями, «целями-одержимостями» или просто «одержимостями»), помогли мне – двадцатипятилетнему, потерянному и сломанному во всех смыслах – стать владельцем пяти частных компаний с ежегодным оборотом в 100 миллионов долларов, а также попасть в список 10 самых влиятельных в мире руководителей. Более того, эти «цели-одержимости» привели к тому, что я стал автором пяти бестселлеров (по списку *New York Times*), известным и признанным во всём мире лектором, заботливым мужем, отцом двух дочерей (в которых я души не чаю) и полезным членом общества.

Я не хвастаюсь, а просто хочу, чтобы было предельно ясно: все достижения моей жизни – не результат некоего особого изобретения, счастливых обстоятельств в нужное время, привилегированных связей или каких-то секретных данных. Я достиг того, чего достиг, потому, что я проникся своей одержимостью успехом.

Тем не менее, прежде чем я искренне признался себе в этой страсти, перестал сопротивляться ей и направил её в нужное русло, я чуть не погубил себя тем, что пренебрегал своим азартом и своим вдохновением и закрывал на них глаза. Я на собственном (непростом) опыте понял, что отречься от своей одержимости или же быть одержимым чем-то не тем может быть очень пагубно.

Я расскажу вам, как я раскрыл свою одержимость и как это само по себе подарило мне такую замечательную жизнь. Расскажу вам и о тех «инструментах», которые я обнаружил по пути и которые помогли мне направить одержимость в нужное мне русло. Я хочу, чтобы и вы позволили своей одержимости полностью и беззастенчиво овладеть вами, вне зависимости от того, откуда вы родом, какая у вас семья или какие у вас невероятно безумные мечты.

До этой книги я опубликовал другую, которая стала бестселлером; она называется «Правило “в 10 раз больше”» и рассказывает, почему важно думать и действовать масштабно. Вкратце: если вы пускаетесь в какое-то начинание, вам нужен стартовый капитал в 10 раз больше, чем вы задумывали изначально; если вы хотите зарабатывать 1 миллион долларов в год, тогда вам нужно поставить планку в 10 миллионов, чтобы оказаться ближе к цели. Суть книги «Правило “в 10 раз больше”» такова, что вам нужно сильно поднимать планку любой цели, когда вы хотите достигнуть какого-то результата.

После того как прошлая книга вышла в свет, множество читателей писали мне комментарии наподобие: «Я пытаюсь поднять свой бизнес на десятикратный уровень, но мне не удаётся всегда следовать этому правилу» или «У меня в жизни кавардак из-за этой штуковины “в 10 раз больше”». И тогда я понял, что здесь чего-то не хватает, последнего кусочка мозаики – а именно, понятия «одержимость». Именно этого и не хватало: такого настроя, который бы позволил вам применять «десятикратные» правила в карьере и в жизни.

Конечно, можно достичь успеха и при этом не быть одержимым, но без этого у вас не получится подняться до тех высот, о которых говорю я. Именно эта черта и объединяет всех людей в мире, добившихся головокружительного успеха.

Дабы показать вам, как стать одержимым, как направить свою страсть в нужное русло и тем самым достичь успеха, я разделил эту идею и эту книгу на несложные удобные разделы.

В первой главе книги «Будь одержимым или будь как все» вы узнаете о том, как одержимость спасла мне жизнь и почему эта идея так важна. Я дам определение этому слову и расскажу, что оно значит для меня. Во второй главе мы развеём миф о том, что «быть как все» и жить стабильно – это потолок достижений; мы разберём с вами, почему необходимо избавиться от посредственности и от сомнений, заменив их на пламенную, целеустремлённую, даже первобытную одержимость. Затем, в третьей главе, мы посмотрим на то, как можно распознать цели своей одержимости. Я проведу вас через ключевые упражнения, и они помогут вам понять, чего же вы действительно хотите в своей жизни больше всего.

Первые три главы – фундамент, и на нём построены остальные главы, которые помогут вам в начале этого непростого пути – следовать своей страсти. В четвёртой главе я докажу вам, почему необходимо кормить этого «монстра» – свою одержимость. В пятой главе мы рассмотрим, почему нужно «уморить голодом» сомнения, избавиться от «Фом неверующих» (скептиков) и радостно принять ненавистников. Шестая глава покажет вам все варианты, как и куда можно научиться направлять свою одержимость, чтобы господствовать над разными сферами: своим прошлым, своим мышлением, своими деньгами, своей профессиональной сферой и своей торговой маркой. А седьмая глава объяснит, почему самое опасное – стремиться к безопасности и не идти на риск, и расскажет вам, как рисковать, даже когда

карты легли не в вашу пользу. Эти принципы направят вас на верную дорогу в вашем путешествии к успеху.

Затем мы перейдём к практическим бизнес-советам, которые помогут вашей одержимости обрести реальность – не только для вас, но и для окружающих. В восьмой главе я поделюсь с вами своими всемирно известными открытиями в сфере продаж. Эти советы помогут вам понять, насколько же важны продажи для того, чтобы ваша одержимость стала реальностью, и помогут вам разобраться, как стать суперменом маркетинга, рекламы и продаж. В девятой главе мы обратимся к тому, как завоевать покупателей и как обещать «с три короба», а предоставлять «с десять коробов». В десятой главе мы поговорим о людях, с которыми вы работаете (особенно о ваших сотрудниках), и я покажу вам, как создать вокруг себя такую атмосферу, которая будет полностью соответствовать вашей одержимости. Одиннадцатую главу мы закончим советом, как стать настоящим лидером, или, моими словами, «как и почему вы должны быть «маньяком» контроля». Все эти практические навыки понадобятся вам не только для того, чтобы сохранить одержимость, но и для того, чтобы превратить её в процветающий, прибыльный, мощный и влиятельный бизнес, который может даже создать новую сферу деятельности или произвести «переворот» в уже существующей.

В двух последних главах я расскажу о том, как годами не терять свою одержимость. В двенадцатой главе мы рассмотрим силу настойчивости и поговорим о том, как этот спутник одержимости шагает с ней нога в ногу, в то время как одержимость растёт и преобразуется в нечто удивительное – в нечто за пределами вашего сегодняшнего воображения. И перед тем как я отпущу вас менять мир, в тринадцатой главе я поделюсь с вами последними советами и техниками: о том, как стать, быть и оставаться по-настоящему одержимым.

Все мы читали шаблонные книжонки о том, что надо следовать своим мечтам. Да, эти книги могут как-то и чем-то вас вдохновить, но они не объясняют, как по-настоящему и навсегда изменить вашу жизнь к лучшему. В этой книге я буду предельно честен с вами, и мы разорвём тот кокон обыденности, который так плотно сплело вокруг вас общество. Книга поможет вам высвободить силу одержимости и затем научит вас, как беречь её и направлять на достижение ваших самых главных целей.

Неважно, кто вы – предприниматель, владелец компании, первопроходец, вольный мыслитель, творец, художник, спортсмен, продавец, маркетолог-изобретатель или инженер, – я знаю, что вы стремитесь к успеху и отказываетесь довольствоваться малым. Эта книга выпустит на волю и разожжёт ту «ураганную» целеустремлённость внутри вас, которая просто не знает ни границ, ни поражений, ни проигрыша.

Я помогу вам основать свой бренд и компанию, добиться для них признания и покажу, как развить их до небывалых высот, несмотря на все преграды и на конкуренцию. А всё потому, что одержимость – это решающий компонент успеха, и он даже важнее, чем стратегия, ценообразование, верный расчёт времени, конкуренция или работники. Одержимость даёт возможность жить по-настоящему свободно и полностью контролировать разные сферы своей жизни: личную, финансовую и эмоциональную.

Когда вы становитесь беззастенчиво одержимы – так, как я, – вы будете на высоте: невероятно целеустремлённы, небывало настойчивы, по-неземному творчески и неукротимо настроены на победу – всё это не только притягивает к вам талантливых людей, но и помогает им раскрывать свои лучшие качества. Такая степень одержимости не подразумевает, что вы самовлюблённый нарцисс; наоборот, она говорит о том, что вы наконец-то работаете на том уровне, для которого рождены, и о том, что сможете помочь и другим людям воплотить в жизнь весь их потенциал и воспользоваться всеми их возможностями.

Одержимые люди – создатели и революционеры целых сфер деятельности; они – титаны, новаторы и живые легенды; именно их хочется обожать и им хочется подражать. Благодаря им не просто «вертится шар земной», благодаря им на этом шаре вообще стоит жить.

Я написал эту книгу для того, чтобы она помогла вам и миллионам других по всему миру создать новое движение. Движение за то, чтобы мы позволяли друг другу радушно принимать те цели, которыми мы горим, не сопротивляться им, а вдыхать в них энергию и жизнь.

Представьте себе, что каждый человек на Земле полностью посвятил бы себя своим положительным целям-одержимостям – без сомнений, сожалений или оправданий. За одну ночь мир бы изменился к лучшему. Если бы каждый думал о своём деле и своих результатах, о достижении своего собственного успеха, то не было бы времени на войны, наркотики и другие разрушительные, пагубные и в то же время ненужные занятия. Все мы достигли бы ранее невообразимых высот успеха и вдохновляли бы друг друга делать больше и быть «быстрее, выше, сильнее».

Если вы готовы идти ва-банк, взять на себя ответственность за свою жизнь и свой бизнес, готовы изменить своё будущее и мир, тогда – вперёд, переворачивайте страницу.

Глава 1

Одержимость: спасательный круг для меня и для вас

Для того чтобы вы поняли, как я достиг успеха и узнал о потрясающей силе одержимости, сначала мне нужно рассказать вам о том, как моя жизнь почти сошла на нет из-за того, что я отрицал в себе это чувство.

Этот рассказ – не добрая детская сказка, зато он правдивый. Кстати, я вовсе не удивлюсь, если вы проведёте некоторые параллели со своей собственной жизнью.

Откуда взялась моя одержимость

У меня не было такого отца, который отвёл бы меня в землю обетованную для богачей, одолжил бы миллион долларов на первую сделку с недвижимостью, помог завести связи в политике через загородные клубы для богатых или показал бы, как всё устроено в бизнесе.

Мои родители являлись детьми итальянских иммигрантов, которые переехали в Америку в начале двадцатого века. Папа был первым в своей семье, кто поступил в университет. Он стал целеустремленным юношей с духом предпринимателя и верил, что «американская мечта» не за горами. Свой путь он начал с маленького продуктового магазина, который они держали вместе с мамой.

Папа был одержим успехом – потому что считал заботу о семье своим главным долгом. С ранних лет я понял, что для моего отца основной миссией в жизни было обеспечивать семью: дать нам крышу над головой, еду, одежду и образование.

За несколько лет до моего рождения мой отец принял смелое решение основать вместе с несколькими партнёрами свою собственную компанию по страхованию жизни. Я не знаю всех подробностей, но эти партнёры выдворили папу из компании, и он оказался в сложной ситуации. И вот в сорок два года отец остался без работы, с тремя детьми, которых надо было кормить, и ещё близнецы (я и мой брат Гэри), которые должны были скоро родиться. Отцу пришлось начинать всё сначала. Папа решил потратить немного оставшихся сбережений, чтобы получить лицензию биржевого маклера и в очередной раз начать новую карьеру.

Благодаря папиному упорству, трудовой дисциплине и неуёмному желанию заботиться о семье, это новое дело стало приносить плоды. Он купил новый автомобиль *Lincoln Town Car* (*Lincoln* класса люкс), которым очень гордился. Сразу после того, как мне исполнилось восемь лет, мы переехали в новый дом, а наш участок (более чем в полгектара) протянулся вдоль берега озера. У нас имелась лодка для рыбалки и водных лыж, а также садовый трактор. Нашими соседями с обеих сторон были врачи, а в то время именно они являлись самыми успешными людьми в нашем районе. Папина усердная работа и его успех в брокерской фирме твёрдо укрепили позиции нашей семьи в среднем классе. Я часто слышал,

как папа и мама говорили, что «у нас всё получилось». Даже будучи ребёнком, я понимал, что произошло что-то необыкновенное.

Мы жили в новом доме на берегу озера, и это была прекрасная пора детства... но продлилась она недолго. Всего лишь через полтора года после того, как папа купил дом своей мечты, он умер от сердечного приступа, а был он тогда ещё молод – всего пятьдесят два года.

Мама стала вдовой в сорок восемь лет; при этом у неё осталось пятеро детей, немного денег (выплата по страхованию жизни отца) и большой дом в пригороде, который требовал постоянного внимания. У мамы не было профессиональных навыков, которые могли пригодиться на рынке работы и принести нам новый доход. Всю свою жизнь она посвятила детям и мужу. А теперь ей нужно было придумать, как сберечь те деньги, которые остались от отца, и как выжать из них оплату на университетское обучение пятерых детей.

Для мамы это было очень непросто, так как у неё не было высшего образования и она не умела зарабатывать. Мама выросла во времена Великой депрессии и не хотела, чтобы ей и детям приходилось так же сводить концы с концами, как это было в те времена. Так что мама стала в некотором смысле одержима тем, чтобы хоть как-то прокормить нас на те небольшие деньги, которые достались нам от отца.

Она во всём видела будущий расход и угрозу и вскоре начала экономить везде и повсюду. Мама тотчас же выставила папин дом мечты на продажу. Нам пришлось переехать в город – в крошечный кирпичный домик на крошечном участке, а все дома вокруг нас были шаблонные, как из формочки. Исчезло озеро, и невозможно уже было кататься на лодке, рыбачить, ловить крабов и охотиться прямо рядом с домом. Я был сокрушён.

В нашем новом доме царил горе – все мы тосковали по отцу. Но это было не всё: мама была напугана, и я это чувствовал – она жила в постоянном страхе. Другие мальчишки моего возраста проводили время с папами: играли, охотились, ездили на рыбалку; я же сидел дома и смотрел, как мама вырезает купоны и всё время беспокоится о ценах на «хлеб насущный» и тому подобное. Мама умела выжимать все соки из каждого цента. Её философия дефицита и нехватки проявлялась во всех наших занятиях.

В то же время мама постоянно напоминала мне о том, как мне сильно повезло и что я должен быть очень благодарен за всё, что у нас было. Она утверждала: «Благодаря твоему папе мы попали в средний класс – у нас есть больше, чем у большинства». Я слушал это снова и снова. «Всегда цени то, что у нас есть».

Я старался быть благодарным и ценить всё, что у нас было, но у меня в голове всё это совершенно не укладывалось. Ситуация казалась мне такой глупой и неправильной. Мне десять лет, папа умер, любимого дома больше нет, мама живёт в постоянном страхе, а я за это должен быть благодарен? Я был вовсе не благодарен, я лопался от злости!

Тогда я этого не знал, но эти тяжёлые времена посеяли во мне зерно той мотивации, которая потом двигала мною в жизни. Несмотря на всю мою любовь к маме, несмотря на то, что я восхищался ей и ценил её заботу, несмотря на мою благодарность за то, что у нас была одежда, еда и крыша над головой, я не хотел жить в постоянном беспокойстве. В шестнадцать лет я поклялся маме: «Когда я вырасту, я стану богатым, чтобы никогда не жить в страхе и не считать каждый цент! А после этого я помогу ещё многим людям. Этот средний класс – это полный отстой. Я добьюсь того, что по праву моё!»

Не успели эти слова вырваться, как я сразу же понял, что они прозвучали как слова избалованного, неблагодарного, дерзкого, буйного и заносчивого сопляка-подростка. У мамы было такое выражение лица, какое бывает у всех родителей, когда их ребенок зашёл слишком далеко. Она была в ярости и в то же время разочарована и расстроена. А я всё равно ощущал непреодолимое чувство бессилия, потому что знал, что я ни в чём ничего не могу исправить.

Мои срывы происходили всё чаще и чаще. И с каждым разом я всё больше понимал, что я одновременно и прав, и не прав. Да, я знал, что нужно быть благодарным – ведь многие жили ещё хуже, чем мы. Но в то же время я был уверен, что в моём мышлении есть доля

правды. Почему нужно жить так, чтобы еле-еле сводить концы с концами – и при этом всё равно беспокоиться о деньгах? Когда спор утихал, я пытался объяснить маме, что дело не в том, что я не благодарен ей за всё, что она делала для нас, или за всё, что у нас было. Просто и тогда, и позже я чувствовал эту постоянную внутреннюю борьбу, а этот спор о верности и неверности идей о недостатке и о деньгах продолжался многие годы – и внутри меня, и с другими людьми.

Каждый раз, когда я срывался, моя мама (а потом мои девушки и друзья) говорили мне одно и то же: «Но мы же живём лучше, чем другие». Этот ответ мне до сих пор чужд. Во-первых, какое отношение эти «другие» имеют к моей жизни? Во-вторых, каждый раз, когда я сравнивал себя с теми, кто жил лучше, чем мы, – с теми, кто по-настоящему вдыхал и вкушал жизнь, – моя мама, девушки и друзья парировали: «Не надо сравнивать себя с другими». Это был замкнутый круг.

Я повторял себе раз за разом: «Придёт день, когда я стану очень успешным». Но я перестал говорить это маме, потому что каждый раз после этих слов она наклонялась ко мне, обнимала и отвечала: «Почему ты не можешь просто довольствоваться тем, что у нас есть?» А затем снова начинала рассказывать мне, как она заботилась о пятерых своих братьях и сёстрах, когда росла, и при этом у них не было ни денег, ни малейшего представления, чем они будут питаться завтра.

Цикл не прекращался – долгоиграющая пластинка с попыткой разубедить меня в том, что я считал для себя возможным и чего желал. Сколько бы раз я ни пытался убедить себя в маминой логике, так никогда и не складывалось. Папа вкалывает как проклятый, наконец-то покупает идеальный дом, неожиданно умирает, а его семья остаётся без поддержки и дрожит от ужаса каждый раз, когда нужно идти в магазин, – боится, что могут закончиться деньги. Нет уж, спасибо.

Когда я вспоминаю те дни, я понимаю, что был единственным, кто разумно смотрел на то, как действительно устроен мир.

Одержимость плохим

В то время я ничем не мог помочь своей семье. Я был молод, расстроен нашим положением и, честно говоря, просто не знал, как помочь. У меня было слишком много свободного времени, а вот хорошего и сильного примера не было; и не было никого, кто бы меня действительно воспитывал. И я успешно превратился в проблемного подростка.

К старшим классам я стал тем ещё подарочком – нахальным самоуверенным выскочкой, к тому же я не держал язык за зубами. Я мешал вести уроки, и меня нередко выгоняли из класса. Не говоря уже о том, что я постоянно водился с девушками игроков американского футбола и поэтому каждую неделю ввязывался в драки с игроками футбольной команды. В общем, я создавал больше проблем, чем моя бедная мама могла решить.

К моменту выпуска из школы я уже связался с плохой компанией: я пил, курил и пробовал различные наркотики, которые превратились в каждодневную привычку. В шестнадцать я начал курить травку, а к девятнадцати принимал вообще всё подряд – всё, что было доступно. Чего я только не перепробовал! Разве что не кололся. У меня появились огромные ежедневные проблемы с наркотиками.

В университет я поступил, а произошло это потому, что прежде, чем отец умер, мама пообещала ему, что все дети получат высшее образование. Я считал, что обязан там учиться, хотя и не видел в этом смысла. В университете я впустую потратил пять долгих лет: в аудитории я совершенно не слушал преподавателей, почти ничего не вынес из обучения, но в то же время мои оценки были достаточно высокими для того, чтобы меня не отчислили. В итоге я закончил обучение с дипломом бухгалтера, который я вообще не собирался использовать, и в придачу – с долгом за обучение в 40 000 долларов.

Не очень-то приятная картина. В двадцать три я весил где-то по меньшей мере на

десять килограммов меньше, чем надо, а моё лицо посерело из-за наркотиков. Я стал паршивой овцой семьи. Пусть я и ранее декларировал во всеуслышание, что хочу разбогатеть, но на тот миг у меня не было ни способностей, ни самоуважения, ни целей, ни пути. Мне удалось получить работу в автосалоне, но там не было для меня никаких перспектив.

А потом случился настоящий подарочек. Из-за того, что я общался не с теми людьми и был одержим не тем, чем нужно, меня избили до полусмерти. Три дня я пролежал в больнице после того, как чуть не истёк кровью в своей квартире. Понадобилось семьдесят пять швов, чтобы зашить лицо и голову. Даже моя родная мать меня не узнала. Эти шрамы до сих пор видны около глаз и у рта.

Те, кто любил меня и верил в меня, не знали, как мне помочь. Чёрт побери, я и сам не знал, как себе помочь. Не изменился я и после того, как меня избили почти до смерти в собственном доме. Каждый день я клялся себе самому: «Сегодня я не буду принимать наркотики», а через считанные секунды я нарушал данное себе обещание и брался за старое.

Скажу честно: прошло два года и не поменялось ровным счётом ничего. Каждый день я принимал наркотики и ненавидел свою жизнь: свою работу, продажи машин, своих коллег, приятелей и квартиру, в которой жил. Да и себя я тоже ненавидел. Единственное, что мне было по-прежнему дорого, – это мой шестидесятикилограммовый доберман по кличке Капо¹, который жил у меня вот уже шесть лет, но даже им я стал пренебрегать. Те, кто любил меня, беспокоились, а все те, кто хотел верить в меня, разочаровались. Я был и на мели, и на самом дне со всех точек зрения: финансовой, эмоциональной, духовной и даже физической.

В те выходные, когда мне исполнилось двадцать пять, я навестил маму: она жила недалеко от той дыры, что я снимал за двести семьдесят пять долларов в месяц. Я появился у нее на пороге «под кайфом»: язык заплетался и распух от барбитуратов. Мама, сытая мной по горло, наконец поставила мне ультиматум: «Не приходи сюда больше, пока не приведёшь свою жизнь в порядок».

Я понял, что нужно измениться, – или же я умру, и даже не будет возможности доказать ни себе, ни маме, что я чего-то стою.

Я сказал владельцу автосалона, в котором работал, что мне нужна помощь в том, чтобы справиться с наркозависимостью, но он предложил мне самому в этом разобраться. Это был первый раз, когда я признался кому-то, что я не справлюсь сам. Я ответил: «Если бы я мог бросить сам, я бы сделал это ещё пять лет назад».

Через несколько дней один друг семьи помог мне попасть в реабилитационный центр. Я был преисполнен одновременно и ужаса, и надежд.

Двадцать девять дней спустя, когда страховое покрытие закончилось и центр больше не мог получать за меня денег, меня выпустили обратно в мир, из которого я ушёл. Единственная польза от этого центра была в том, что я понял: я могу прожить без наркотиков двадцать девять дней.

Когда я выходил оттуда, мой куратор дал мне на прощание «тумака». «У тебя ничего не получится, – сказал он, – ты дефективный человек. У тебя характер со склонностью к зависимости, и это болезнь, от которой ты никогда не излечишься. У тебя нет власти и контроля ни над болезнью, ни над своей жизнью, а твои шансы, что ты слезешь с наркотиков, – дырка от бублика. Лучшее, чего ты можешь теперь добиться в жизни, – это больше никогда их не употреблять. Если попробуешь посвятить себя чему-то другому, то сорвёшься и снова подсядешь. Так что забудь про все свои грандиозные мечты о деньгах, славе и успехе».

Ого, какие слова. Как тут не вдохновиться.

¹ Капо (*capo*) по-испански означает «босс, начальник, гений, профи», а также может означать «главарь мафии». Изначально от латинского *caput* (голова).

Просьба о помощи была для меня большим шагом; в то же время, хоть реабилитационный центр и помог мне слезть с наркотиков, он ни в коей мере не излечил меня полностью, не вернул мне себя и не помог разобраться с причинами, по которым я вообще изначально подсел на наркотики. Я вышел из центра таким же сломленным, как и вошёл. На самом деле моя неуверенность в своей жизни и своих способностях только возросла, потому что мой разум больше не был затуманен. И это называется «выздоровлением»? Я не выздоровел. Наоборот, впервые в жизни я остро ощутил, насколько я слаб и уязвим.

Как только двери центра закрылись за мной, я дал себе твёрдое обещание, что никогда больше не вернусь к наркотикам. Также я твёрдо решил, что направлю ту самую «склонность к зависимости», которая будто бы погубит меня (в чём очень хотел убедить меня куратор), на то, чтобы заново выстроить свою жизнь.

Как я снова разжёл «хорошую» одержимость

Вернувшись в свою квартирёнку, где компанию мне составляла лишь собака, я сел за кухонный стол с листком бумаги в руках.

На реабилитации нас просили много писать, но только о прошлом: о всём вреде, который ты нанёс, и о всём том плохом, что с тобой случилось. «Довольно», – подумал я. Пора было смотреть в будущее. Настало время смотреть не на дорогу позади, а на путь впереди.

Я стал записывать, чем я хочу заняться и чего добиться в своей жизни. Мне хотелось, чтобы семья гордилась мной. Да и сам я стремился гордиться собой. Как безумно мне хотелось доказать куратору, что он не прав. Я написал, что хочу исправить все свои ошибки, что нужно начать уважать общество и его законы. Мне хотелось доказать миру, что я чего-то стою; быть богатым и успешным, уважаемым бизнесменом и человеком, который помогает другим, – как я некогда обещал маме. Все эти желания просто струились наружу, когда я дал себе волю писать о будущем. Я продолжал писать – о том, что хочу однажды опубликовать книги и стать мастером продаж. Я даже написал, что стану мужем и отцом.

Я вспомнил, что я сказал маме, когда мне было шестнадцать, перед тем как всё пошло под откос: «Когда я вырасту, я стану богатым, чтобы больше никогда не беспокоиться о том, хватит ли денег. А после этого я помогу ещё многим людям». И тогда я понял, что наркотики стали для меня проблемой не из-за моей одержимости именно ими, а потому что я сдался и отказался от всего того, чем был одержим в детстве, особенно от успеха.

У нас в США есть старая поговорка «Будешь с чем-то биться – оно не прекратится» («What you resist will persist» по-английски). В России говорят: «За что боролись, на то и напоролись». Когда я боролся с моим призванием быть мастером, быть успешным, когда я подавлял свою одержимость хорошими целями, вся эта энергия во мне устремлялась на разрушительные поступки – я напоролся на «плохую одержимость». В тот вечер я принял решение: никогда больше не бороться с моим желанием быть успешным, а ещё я решил помогать другим.

Я понимал, что первым шагом на пути к успеху было помочь самому себе. Как можно было помогать другим, пока я не привёл свою собственную жизнь в порядок? Если я хотел, чтобы люди верили и доверяли мне, мне нужно было вернуть себе чувство собственного «я». Но с чего же начать? У меня не было друзей. Моя бывшая девушка, тоже наркоманка, теперь спала с наркаторговцем. Всё, что у меня было, – это работа в автосалоне.

Хотя я и ненавидел эту работу, я решил посвятить себя ей целиком и использовать её как трамплин. Я решил изучить всё, что можно, о продажах (особенно автомобилей), а в свободное время рассказывал людям всю правду о наркотиках и о том, как они вредны. Я решил целиком перенаправить свою всепоглощающую энергию в одно русло: выстроить свою жизнь так, как я этого хочу.

В тот вечер, написав свой манифест новой жизни, впервые за долгие годы я лёг спать

воодушевлённый и с чистой головой.

На следующее утро я пришёл в автосалон на час раньше. Я был смущён, застенчив и беспокоился о том, что обо мне подумают; мне не хватало уверенности в себе, и я не знал, с чего начать. Я был очень рад, что владелец принял меня обратно с распростёртыми объятиями. Позднее я понял, что, скорее всего, он спас мне жизнь – тем, что вернул мне работу и тем самым дал мне возможность привести мою жизнь в порядок.

В первый день было неловко, но он прошёл удачно. Я даже что-то продал. С работы я ушёл последним; скорее всего, я просто боялся возвращаться домой. Свободное время было для меня угрозой, так как я знал, что если мне станет скучно или у меня не будет полезного занятия, то я рискую вернуться к старому.

Шесть месяцев спустя я всё ещё не сорвался (не вернулся к наркотикам), а моя преданность своему манифесту и моё стремление оставаться «чистым», желание снова выстраивать свою жизнь и добиваться успеха наконец-то начали приносить плоды. Я стал лучшим продавцом в автосалоне. Я работал лучше тех, кто был в команде уже долгие годы, а они стояли и почёсывали голову, гадая, в чём же мой «секрет». Они думали – это из-за того, что я больше не принимал наркотики.

Не угадали! Конечно, я не смог бы добиться таких результатов под действием наркотиков, но секрет был не только в том, чтобы их не принимать. Я знал многих, кто прошёл лечение от наркомании, но в работе не преуспевал. «Секрет» был в том, что вместо одержимости пагубными привычками я снова дал себе разрешение быть одержимым успехом – с той же невинностью и энергией, как в детстве. Теперь я не предавал свою страсть к успеху, а проникся ей.

Я немного вдохнул аромат настоящей жизни и впервые стал по-настоящему зарабатывать, откладывая всё, что получал. И что более важно: в первый раз за много лет я нравился себе. Моё самоуважение постепенно возвращалось, всё больше и больше я чувствовал былую удачу и прежнюю веру в себя. Дорога до настоящего успеха, о котором я мечтал, была ещё долгой, но я наконец-то знал, что шагаю по верному пути.

Впервые я делал именно то, что обещал. Я просыпался в своей маленькой квартире, кормил собаку, принимал душ и за завтраком смотрел очередной ролик о продажах. Твёрдо решив стать лучшим из лучших, по дороге на работу я каждый день слушал плёнки о продажах и о самосовершенствовании. В первый год я потратил около семисот часов на то, чтобы усовершенствовать свои навыки продаж. Я приезжал на час раньше других, и часто после десяти вечера я всё ещё был на работе. В свободное от работы время я старался помочь наркоманам.

Каждый месяц я превосходил себя: больше продавал, больше зарабатывал и больше самоутверждался. Каждый месяц я был всё дальше от того, что было в прошлом.

Месяцы превратились в годы, и к двадцати восьми я был уже совсем не похож на того парня-наркомана. Я стал достойным профессионалом и входил в один процент самых лучших продавцов во всей сфере автопродаж. И мыслить я начал масштабнее – даже баловал себя грандиозными планами о том, как однажды стану легендой в продажах: как те мастера, у которых я тогда чему-то учился каждый день. Я мечтал, что прославолюсь на весь мир знанием продаж и научу миллионы людей этим навыкам; что, быть может, когда-нибудь я даже напишу об этом книги и создам программы обучения, чтобы помочь другим продавцам. Я поступил полностью вопреки совету куратора и целиком посвятил себя своим новым увлечениям. Я был неудержимо одержим своими целями, жизнь улучшалась, работа приносила плоды, а будущее становилось таким, как в моих детских мечтах.

Успех стал моим новым «наркотиком», и я наконец-то начал понимать, как направить мой столь склонный к одержимости характер себе на пользу, а не во вред. Мне очень нравился такой поворот в моём мышлении, и поэтому я был удивлён и расстроен, когда те люди, которые верили в меня и ежедневно работали со мной, в штыки восприняли мою новую философию. Я помню, как мой друг подошёл ко мне и сказал: «Ты променял одну зависимость на другую». Я поверить не мог, что кто-то может сравнить губительную привычку

с моим новым твёрдым решением достичь успеха.

Но не только он так думал. Беспокоились многие. Они радовались, что я больше не принимаю наркотики, но не могли понять, что для меня было мало просто избавиться от зависимости. Коллеги говорили: «Жизнь – это не только работа». Даже владелец автосалона сказал: «Мне кажется, тебе стоит взять небольшой отпуск и отдохнуть». Моя семья переживала, что я истощу себя работой и вернусь к старому.

Ну уж нет. Я побывал в болоте и не собирался туда возвращаться. Моё падение на самое дно позволило мне оттолкнуться обратно, и теперь я хотел подпрыгнуть как можно выше. «Если я мог опуститься так низко и всё же выжить, – размышлял я, – как высоко получится подняться?»

Как бы это ни беспокоило других, но именно благодаря моей одержимости успехом жизнь снова казалась мне прекрасной, свежей и полной надежд. Я начинал по-настоящему понимать всю силу этого чувства и все возможности, которые оно открывает.

Одержимость – это дар

Моя одержимость успехом никогда не создавала мне проблем в жизни. Её отрицание – вот что приводило к проблемам. Наркотики просто стали иным руслом для моей одержимости в то время, когда я подавлял в себе идеи и мечты о великих свершениях. На самом деле всегда, когда я заглушал своё желание создать прекрасную жизнь, я поддавался соблазнам, которые приводили к беде.

Когда вы научитесь управлять своими стремлениями и направлять свою страсть, вы станете могущественным и неуправляемым и сможете претворить в жизнь все свои мечты. У вас получится создать себе ту жизнь, которой вы заслуживаете, – полную одержимости, но при этом без тех неврозов и пагубных привычек, которые так часто подразумевают под этим словом и путают с той хорошей «одержимостью», о которой рассказываю вам я.

Когда я наконец перестал бороться со своим неуговорным характером и начал лелеять свои «одержимости», всё изменилось. Вся моя энергия как будто ожила, когда я перестал оправдываться за свои стремления, душить и принижать свои мечты об успехе и одурманивать себя наркотиками. Настоящую жизнь я вдохнул лишь тогда, когда начал изучать других «одержимых» людей и перестал советоваться с теми, кто довольствовался такой жизнью, как у всех; результатами и доходом, как у всех; «всем, как у всех» – с теми, кто не был одержим ничем вообще, кроме как желанием оправдать идею «быть как все».

Мой мир изменился, когда я честно признался себе, что горю фантазиями о нерушимом богатстве и славе, о желании оставить за собой наследие, которое переживёт даже меня самого. Казалось, что я помолодел за ночь, что мои творческие способности стали безграничны, что моя гениальность раскрылась, и к тому же ко мне стали притягиваться люди, более близкие мне по духу. Передо мной начали открываться возможности, которых раньше никогда не бывало.

Сама по себе одержимость – это не дефект и не недостаток, это дар! В следующий раз, когда кто-то начнёт называть вашу страсть болезнью, проблемой или отклонением, скажите им: «Я не больной, я одарённый».

Ваша одержимость – это самый полезный инструмент для того, чтобы своими руками сотворить жизнь своей мечты – жизнь, которую вы заслуживаете.

К сожалению, многим людям так и не удаётся понять, чем они действительно одержимы, потому что их научили отрицать в себе это чувство и эти мечты. Пусть это будете не вы. Найдите что-то, что угодно, чем вы сейчас одержимы. Пока неважно, что это такое, потому что мы просто возьмём эти порывы и импульсы, эту энергию и пристрастие и перенаправим их в другое русло.

Может быть, вы большой фанат виртуального футбола и тратите на него слишком много времени. Ладно. Может быть, вы ни о чём не можете думать, кроме как об отношениях, которые вас разрушают. Ничего. Это как раз доказывает, что вы способны быть

одержимым и чем-то другим. Может быть, вы обожаете играть в игру *Candy Crush* или в онлайн-покер, а может быть, резаться в шахматы со стариками во дворе. Даже если вы одержимы чем-то и знаете, что это точно не поднимет вас на настоящие высоты в жизни, сейчас это не имеет значения. Вначале важно понять, что вы умеете быть одержимым.

А подобная одержимость говорит лишь о том, что у вас есть огонёк и энергия для великих дел. Это чувство может помочь вам выбраться из «культуры посредственности» (больше об этом в следующей главе). Теперь вам осталось лишь направить своих «драконов» на полезные и конструктивные дела. Не пытайтесь придушить или приуменьшить это чувство внутри себя. Вместо этого воспользуйтесь им и направьте его в нужное русло.

Без границ

Я надеюсь, что большинство читателей не потратило ни дня и ни копейки на наркотики. Надеюсь, вы не потеряли отца в десять лет. Ведь нет необходимости проходить через эти испытания, чтобы подключиться к силе одержимости.

Чтобы добиться в жизни того, чего вы хотите, нужно без оглядки пуститься в погоню за своими мечтами. Дайте всем вокруг ясно понять, что вы одержимы и что, конечно, вы будете рады их поддержке, но что в то же время пускай «отдыхают» любые их ожидания, что вы будете стоять на месте, быть как все или довольствоваться меньшим, чем ваши мечты.

Спросите себя: «Как высоко я могу подняться? Сколько всего я ещё могу достичь?» И самое важное: «Чем мне хочется стать полностью одержимым ради успеха?»

Когда мы говорим об этой страсти, то неважны ни ваше образование, ни деньги, ни даже способности. Да, в конце концов всё это вам понадобится, но ничто из этого не поможет, если вы в первую очередь не позволите себе стать умалишённым. Всё сводится к вашему желанию и вашей готовности дойти до цели, несмотря ни на какие огромные препятствия.

Одержимость спасла мне жизнь, изменила мою жизнь к лучшему и подарила мне ту жизнь, которой я живу сегодня. Она может сделать всё это и для вас.

Глава 2

Одержимость – ваш единственный шанс

Вы открыли эту книгу, и это говорит мне о том, что вы думаете масштабно, целите высоко, мечтаете красиво и желаете добиться баснословного успеха.

Также вы, скорее всего, ужасно расстроены и знаете, что способны на большее. Каждый раз, когда вы видите, как другие достигают высот, вы задаётесь вопросом: «Почему у меня не получается?» Те, кто добился успеха, необязательно умнее вас. И работают они не усерднее. Так почему же они, а не вы? Даже если вы мультимиллионер, правда такова: вы могли бы стать миллиардером и знаете это. Может быть, вы деятель искусства и ваши работы уже продаются, но вы могли бы быть известны всему миру. Если у вас есть желание стать великим, стать мастером – желание, которое постоянно терзает вас и не даёт вам покоя, если у вас есть великая мечта и талант (а я верю, что они у вас есть), то всё верно – вы и должны быть расстроены!

Вам кажется, что вы не в своей тарелке? Это хорошо! Долго не можете уснуть и размышляете о более меткой технике или более масштабной идее? Тоже хорошо. Терпеть не можете, когда вам рассказывают, как хорошо у вас идут дела, потому что знаете, что способны на большее? Замечательно! Никогда не удовлетворены своими достижениями? Просто идеально! Все эти внутренние разногласия как раз и говорят о том, что вы одержимы.

Я думаю, что вы попадаете в одну из трёх категорий:

- Где-то в погоне за своими высокими мечтами вы сбились с пути, потому что общество убедило вас в том, что ваши планы слишком маловероятны или слишком дерзки. В

результате со временем вы усмирили свои идеи и слова – поверили, что страсть и напор вредны. Может быть, вас надрессировали прятаться в коконе вместо того, чтобы разорвать его, и вы променяли мечты об успехе на милый домик, стабильную пенсию и на двухчасовую дорогу до работы. Предпринимательские идеи, которые не давали вам уснуть по ночам, оказались в долгом ящике – в обмен на выходные у телевизора на диване. Дело не в том, что вы ленивы: просто ваши друзья и родственники слишком часто говорили, что у вас нездоровая страсть к успеху, что ваши мечты недостижимы, а вы взяли и повелись на их слова.

- Вы чётко представляете свой успех, но вам нужно некое подтверждение, которое придаст ещё больше сил и энергии вашему «взрыву успеха». Вы на верном пути и стремитесь к масштабным победам, но действуете недостаточно быстро или успешно. При этом вы прекрасно знаете, что нужно быть фанатиком, чтобы иметь хоть малейший шанс превратить свои мечты в жизнь. Все восемьдесят миллиардов клеток в вашем теле живут и дышат идеей успеха – теперь вам осталось только понять, как этого добиться.

- Вам только сейчас дали разрешение быть тем «одержимцем-маньяком», которым вы всегда хотели быть. Может быть, глубоко внутри вы понимаете, что такое пламенное желание – это вовсе не плохо, но вы не живёте им. Вы взяли в руки эту книгу, потому что название напомнило вам об одержимости – идее, от которой вы некогда отказались, и вы вспомнили о том мощном, но заброшенном и почти забытом чувстве внутри вас, которое так хотелось бы разбудить. Может быть, вы вообще не знали, что такая одержимость – это вариант, а уж тем более о том, что это единственный вариант.

Сейчас вы держите в руках эту книгу. И какими бы ни были ваши цели и побуждения, ваша точка зрения и мотивы, я точно знаю, что вы видели, как люди (ничуть не умнее вас) выводят на рынок свои идеи и становятся миллионерами и миллиардерами.

Довольно.

Ваш успех – ваших рук дело

Одержимые подобной страстью люди прекрасно понимают и принимают, что они – и только они – в ответе за свой успех. Вы, и именно вы, соглашаетесь довольствоваться меньшим. В конечном счёте кто-то может посочувствовать вам, может предложить поплакаться у него на плече, но ни у кого нет достаточно эмоциональных сил или финансовой возможности помочь вам в случае неудачи.

Миллиарды людей по всему миру живут в эмоциональном хаосе и замешательстве и осознают, что не достигают своего потенциала в работе и жизни. Никто вас не пожалеет. И никто вам не поможет.

Быть одержимым – это *единственный* способ достичь успеха сегодня, чтобы в один из завтрашних дней стать вдохновением для других и по-настоящему что-то изменить на этой планете. Такая умалишённость необходима, если вы хотите располагать силами и ресурсами, достаточно значимыми, чтобы они позволили вам вести за собой и поддерживать тех людей, которым нужна помощь. Уже после того, как я добился успеха, я не раз говорил своему дяде Винсу о том, что мечтаю сделать ещё больше, а он отвечал: «Если ты можешь, ты должен».

Пусть будет всё

Существуют тысячи книг об успехе, но очень немногие из них действительно соответствуют моему понятию успеха. Успех – это не только стабильная работа, уважение коллег и хорошая заначка на пенсию. Я всегда хотел – и до сих пор хочу – достичь *масштабного* успеха.

Для меня успех никогда не ограничивался чем-то одним: одним достижением, одной мечтой, одной задачей или целью. Я всегда хотел многого. Девушка, с которой я встретился

много лет назад, часто повторяла: «Один пирог два раза не съесть», на что я отвечал: «А зачем мне есть один? Я съем их много». Я всегда хотел сразу много чего-то, а не просто что-то одно.

Для меня (уверен, что и для вас) успех – значит достичь высот во многом. Просто быть богатым мне точно было бы мало. Я хочу всё: здоровье, богатство, семью, любовь, развлечения, духовность, помощь обществу и связи, а ещё я хочу располагать временем, чтобы всем этим наслаждаться. Зачем мне один из цветов радуги, когда можно владеть всей радугой?

Для меня успех – значит достичь своего потенциала. Моя личная оценка и понимание моего потенциала менялись на протяжении жизни. В двадцать пять я считал себя успешным, если мне удавалось день прожить без наркотиков. Через год я нацеливался на то, чтобы выплатить 40 000 тысяч долларов долга и поднять свой доход до 60 000. К двадцати девяти годам, когда я основал свою первую компанию, я хотел зарабатывать те же 100 000 в год, которые я раньше зарабатывал в автосалоне. Когда я оглядываюсь, то вижу, что все эти цели даже близко не могли сравниться с моим истинным потенциалом.

Прошло тридцать лет, я провёл тысячи платных семинаров, выступал на телевидении, получал награды и писал книги, но мой потенциал всё ещё продолжает мне открываться, потому что я не даю себе расслабиться и всё время получаю новый жизненный опыт. Когда я наконец нашёл любовь всей своей жизни, я раскрыл в себе потенциал любить другого и создать замечательный союз. Когда у нас появились дети, я раскрыл в себе потенциал быть отцом, любить, заботиться, проводить время с детьми и защищать их.

Ваш потенциал расширяется и раскрывается со временем – когда вы открываете для себя новые способности и достижения. Сегодня я понимаю, что всегда недооценивал свой потенциал. Думаю, что я до сих пор это делаю. Я уже добился в сотни раз больше, чем считал возможным, и всё же я понимаю, что ещё не достиг своего полного потенциала, а желание выяснить, какой же он (этот потенциал), горит во мне и не даёт расслабиться. Некоторые говорят: сам жизненный путь важнее места назначения. Я не согласен. Лично я в восторге как раз от мест назначения, потому что, когда я туда прибываю, я узнаю что-то новое о своём потенциале.

В глубине души я всегда понимал, что способен на небывалое. Даже когда я находился на дне, я осознавал, что мой потенциал превосходит мои достижения. И до сих пор меня преследуют и то же самое осознание, и не дающее мне покоя стремление добиться большего. Скажу вам очень честно: я никогда сильно не задумывался об успехах прошлого. Я направляю своё внимание на возможные достижения в будущем.

Я никогда не верю никому, кто говорит, что он всем доволен, – типу, который утверждает: «Я живу идеальной жизнью». Серьёзно? Терпеть не могу эту фразу. Ребята, которые превращают мечты в реальность, никогда не удовлетворены результатами и достижениями; они одержимы новым уровнем. Те, кто верит, что они и так довольны достигнутым, – или в ужасном замешательстве, или очень опасны, потому что они попытаются убедить и вас бросить свои стремления и тоже довольствоваться тем, что есть, как они.

Всякий раз, когда я позволял другим влиять на себя; когда я позволял себе самому «разбавлять чем-то» моё представление успеха или довольствоваться достижениями, которым не сравниться с моими способностями; когда я так или иначе убеждал себя, что я уже сделал достаточно и что можно пойти на компромисс и не иметь всё то, чего хочу... я становился несчастным и раздражительным, я скучал и чувствовал неудовлетворённость, подавленность, удручённость и даже злость.

Счастливее всего я тогда, когда жажду достичь своего потенциала. На вершине счастья я тогда, когда заключаю астрономические сделки, решаю крупные проблемы, завожу связи со звёздными игроками и добиваюсь результатов, в возможность которых я и сам не до конца верил. Когда такое происходит, я расту как отец, муж, друг, работодатель и полезный член общества: я расту в целом – как человек.

Существует уйма бесполезных пословиц, ставших с годами популярными: «Жизнь создана для того, чтобы жить» и «Успех – это ещё не всё». Я чувствую себя белой вороной, когда говорю, что хочу больше – хочу иметь всё, – и когда постоянно стараюсь раскрыть свой потенциал. Меня многие сильно высмеивали, говоря, что я жадный, себялюбивый, эгоистичный и вечно недовольный.

Очень многое из этого правда. Иногда я бываю жадным, себялюбивым, эгоистичным и недовольным – для того чтобы заботиться о своей семье, своих мечтах, о своей церкви, о моём городе, моих друзьях и знакомых и об обществе в целом.

Так как вы выбрали эту книгу, можно предположить, что вы уже знаете, что хотите иметь всё (даже если вам говорили, что это просто «голубая мечта») и хотите, чтобы я пробудил и вдохновил того самого «одержимца» внутри вас. Давайте убедимся в этом: на какие из вопросов вы бы ответили «да»?

- Мечтали ли вы всегда о достижении невероятного? И неважно – явно или тайно.
- Мечтаете ли вы сделать что-то столь изумительное, чтобы весь мир замер и посмотрел на вас?
- Задумывались ли вы когда-нибудь об известности; о том, чтобы ваше имя было у всех на устах; о том, что бы тогда было и как бы вы себя ощущали?
- Хотели бы вы, чтобы ваше имя символизировало открытие, изменившее мир к лучшему?
- Были бы вы рады, если бы вас все узнавали, когда вы входите в комнату, полную народа?
- Задумывались ли вы когда-нибудь о том, чтобы летать на частном самолете или даже владеть своим собственным, о том, как бы вы себя при этом чувствовали?

Ну, давайте – признайтесь: вы хотите иметь всё. И того заслуживаете. Вы способны на большее и достойны настолько масштабного успеха, что его нельзя пошатнуть, приуменьшить, отобрать или украсть.

Те, кто советуют вам довольствоваться меньшим, делают это лишь потому, что пытаются как-то оправдать своё собственное решение быть довольными меньшим в жизни. На самом деле они не довольствуются – они сдались. Сдались, так и не достигнув своего потенциала, а теперь пытаются понять, почему они это сделали, и как-то это оправдать. Здесь нет исключений. Необычайно успешные люди никогда никому не посоветуют согласиться на меньшее, делать меньше или быть удовлетворённым и довольным. Тот, кто добрался до звёздных высот, никогда не скажет вам, что ваша задумка – «просто голубая мечта», и всегда вдохновит вас достичь ещё большего.

Приготовьтесь: когда вы посвятите себя этой «штуковине» – одержимости, вас будут называть странноватым, чокнутым и чебурахнутым. Помните, что проблема не в вас, а в том мире, где мы с вами живём.

Конец эпидемии посредственности

Мой посыл может испугать и огоршить людей, и думаю, что одна из причин такова: по миру идёт эпидемия посредственности, эпидемия «как все».

Уйма людей в среднем классе (ряды которого сужаются) думают лишь о том, как выжить, а не о том, какие действия необходимы для процветания, развития и для того, чтобы по-настоящему достичь успеха. Средний класс не даёт никому настоящей свободы, он даст вам лишь одно: жизнь в страхе и постоянном беспокойстве. Чтобы понять, насколько распространена эта эпидемия, давайте взглянем на некоторые факты. *Пускай это и статистика США, я уверен, что вы найдёте параллели в вашей стране.*

- Исследования Bankrate.com показывают, что 62–76 % американцев живут от зарплаты до зарплаты, – сюда входят и те, кто работает на тех должностях, которые когда-то считались стабильными, надёжными рабочими местами среднего класса, за которые платят доход

среднего класса.

- Согласно статье 2012 года в *Washington Post*, больше половины населения Америки получают какие-то пособия от государства.

- Согласно журналу *Forbes*, в настоящее время в Америке зарегистрировано более 28 миллионов маленьких компаний, 75 % из которых управляются так называемыми предпринимателями-одиночками, которые по определению работают одни и не нанимают других работников, а значит, и делают они всё собственноручно.

- В том же исследовании говорится, что из всех компаний в секторе малого бизнеса 92 % зарабатывают меньше 250 тыс. долларов в год, а 67 % работают в ноль или несут убытки.

- В соответствии с финансовым сайтом *MarketWatch*, по данным 2015 года, долг американцев за университетское обучение составляет 1,3 триллиона долларов. Это больше, чем все долги по кредитным картам, вместе взятые.

- И что же дал весь этот долг за образование? Согласно исследованию компании по найму *CareerBuilder*, более 30 % выпускников университетов не работают по своей специальности.

- Мы финансируем дома «американской мечты» тридцатилетней ипотекой, но при этом стоимость домов еле-еле растёт на 1 % в год со времён Великой депрессии (статистика с учётом инфляции).

- Согласно опросам *Gallup*, обычный американец работает менее 35 часов в неделю, и почти 70 % американцев скучают на работе и не заинтересованы в ней.

Входите ли вы в эту статистику или нет, но вы точно знаете кого-то, кто в неё попадает. Подумайте обо всех студентах, которые взяли кредит на образование, а затем им всё равно пришлось переехать обратно к родителям. А как насчёт процента тех людей, у которых есть свой собственный дом? Этот процент составлял почти что 68 %, а затем упал до самых низких показателей с 1950 года. Мы с вами живём среди этих людей, пусть даже мы не одни из них, и поэтому в любом случае на нас сильно влияют их действия и убеждения. Люди терпят неудачу из-за своего же мышления и из-за сильного недостатка способностей и навыков.

Существует известное выражение, что мы «слеплены» из тех пяти человек, с которыми проводим бóльшую часть времени. Посмотрите вокруг: если успех ваших знакомых не бросается в глаза, значит, они – наглядный пример посредственности и её сторонники.

Люди ленивы, потому что в их окружении это терпят. Люди принимают идею «быть как все», потому что их родители, сверстники или товарищи говорили, что нормально довольствоваться чем-то меньшим вместо того, чтобы безудержно стремиться к своим мечтам.

Если знание – это сила (а я верю, что это так), значит, проблема в том, что большинство из нас получает неверные знания. Людям советуют быть счастливыми, и вот они тратят всю свою жизнь в попытках купить счастье за чужие деньги (снятые с кредитных карт), за что приходится расплачиваться деньгами с ненавистной работы. Люди купились на идею, что если они наконец-то попадут в средний класс, то будут жить лучше, чем 80 % людей в мире, а потом они недоумевают, почему же у них нет времени на семью или денег на удовольствия.

Да, конечно, мантра «Все мы одна команда», которую продвигает наша культура, звучит мило, но если вы не способны позаботиться о своих мечтах, как вы сможете помочь соседу? Если вы не можете оплатить свои собственные счета, как вы поможете тому, кому нужна помощь? Если вы не в силах претворить в жизнь свои мечты, разве вы способны вдохновить и подбодрить других? Нет, конечно!

Море советов о «каквсешности»

Обществу никогда не подходили такие люди, как мы с вами. Мы считаем себя предпринимателями, тружениками, настоящими и приверженными делу бойцами, которые не боятся ни вызова, ни риска. Другие видят в нас ненормальных, проблемных, «повёрнутых», жадных, вечно недовольных, чрезмерно требовательных, тираничных, эгоцентричных, неразумных, помешанных на контроле над людьми и так далее. Те, кто не «вник в тему», в том числе ваши друзья и родственники, сотрудники и коллеги, будут говорить вам нечто вроде:

- «Притормози».
- «Жизнью надо наслаждаться».
- «Не перетрудись».
- «Не переусердствуй».
- «Полегче».
- «Будь благодарен – кто-то живёт хуже тебя».
- «Жизнь коротка».
- «Деньги – это ещё не всё».
- «Больше не значит лучше».

Такие ребята заморожены идеей баланса «работа – жизнь»; убеждением, что необходимо вписываться в окружение, нравиться и жить дружно; верой в справедливость и равенство для всех, и они выдумывают причины, по которым вам стоит забросить свои мечты. «Одержимость, – говорят они вам, – это пагубно». А как насчёт их одержимости удобством и нормальностью, их одержимости не иметь целей и стремлений – целеустремлённости? Как насчёт этой чумы сомнений, которая заразила миллиарды людей и заставляет их довольствоваться обычной жизнью? Подумайте о матери, которая бросила задумку написать книгу; об учителе, который забыл о своей мечте открыть своё дело; или, наоборот, о предпринимателе, который так и не стал художником. Все они отказались от риска в пользу спокойствия.

Вы никогда не замечали, что человек, который кричит: «Успех – это ещё не всё», – это как раз тот парень, та девушка, у которых нет успеха? Такие лозунги раздают направо и налево, но почти никто не удосуживается проверить их правдивость. А «проповедники» идут по жизни, кричат и разглагольствуют: «Забудь свои мечты о славе, богатстве и могуществе – а вдруг не получится?!» Запомните: тот, кто пытается убедить вас сдать, не пытается вам помочь. Он пытается оправдать себя за то, что сдался сам.

Если честно, то всё, что способны сотворить такие люди, – это объяснения и оправдания. Это не значит, что они плохие люди, – просто они не изменяют мир, и они в этом никого не поддержат.

Массовый дурман

А теперь добавьте ещё тот факт, что каждый день нас неустанно бомбардируют политическими повестками дня, кризисами, террором, враньём, соблазнами, ненужными репортажами и ложными надеждами. Под такой постоянной атакой люди начинают верить, что они бессильны, что они только зрители собственной жизни, что они способны лишь худо-бедно выживать.

Миллионы людей три-четыре часа своего рабочего дня просматривают «Фейсбук», а затем идут домой и часами смотрят свой купленный в кредит телевизор с 90-дюймовым экраном. Они загипнотизированы репортажем национальных СМИ о последней террористической атаке, о пропавшем самолёте или о скандале с какой-то знаменитостью. Или они приклеились к экрану, на котором показывают очередные многосерийные мифы и легенды о полицейских, которые раскрывают преступления, или о войнах несуществующих королевств.

Выключите телевизор, и вы окажетесь в мире, где мобильных устройств больше, чем

людей. 24 часа 7 дней в неделю по нам бьёт смерч из интернет-болтовни и из миллиардов бесполезных комментариев, вихрь из сотен миллиардов сообщений в *Twitter*; восемь миллиардов видео ежедневно прокручиваются в программах *Snapchat* и *YouTube*, а теперь ещё есть и потоковый режим, где каждый может стать телеведущим и выплёвывать бездумные ролики. Не говоря уже о том, что нас закидывают порнографией, историями о знаменитостях (дабы создать нам кумиров) и всевозможными роликами про миленьких собачек и прыгающих котят.

С таким бесконечным количеством мусора шанс стать успешным невелик.

Но вы можете вырваться из этого замкнутого круга посредственности – не только можете, но должны.

Формула «быть как все» не работает – неважно, как бы убеждённо кто-то ни пытался придать ей логичности. Несчастные люди не могут научить вас, как быть счастливым. Бедные не помогут вам стать богатым. Муж или жена, чей брак разваливается, не научат вас успеху в браке. Обыкновенный человек не способен научить вас, как быть неординарным.

У меня есть девиз, которого я придерживаюсь: «Никогда не советуйся с тем, кто сдался». И давайте я поясню: среднестатистические люди – это как раз те, кто сдались. Они больше не стремятся к лучшей жизни и сдались, не достигнув своего потенциала.

Так как же жить за границами посредственности? Нужно быть безоговорочно приверженным делу и одержимым. Давайте поговорим о тех, кто доказал, что он способен на это.

Ваши мечты – только ваши

Несколько цитат:

Стив Джобс: «Я хочу оставить след в этой вселенной».

Мартин Лютер Кинг Младший: «У меня есть мечта...»

Ганди: «Стань сам той переменной, которую ты хотел бы увидеть в мире».

Билл Гейтс: «Успех – скверный учитель. Он кружит голову умным людям и заставляет их думать, что они не могут проиграть».

Мохаммед Али: «Я самый великий».

Вам знакомы эти люди, их слова и их достижения, потому что они были одержимы. И они оставались одержимыми долгое время после того, как остальные решили не воспринимать их всерьёз. Конечно, их пытались убедить просто чуточку больше наслаждаться жизнью. Их называли сумасшедшими, высокомерными, нарушителями порядка, чокнутыми, психами, фанатиками и так далее. Только в результате каждый из них изменил мир.

Эти люди не были супергероями; у них не было сверхъестественных способностей. Просто они были полностью поглощены своей целью или мечтой. Это привело к их непоколебимой решительности и приверженности цели, к «неразумным» усилиям и неуваждающему желанию идти гораздо дальше ради осуществления своей мечты, чем пошёл бы любой обычный человек. Они не просто играли в какую-то игру, а горели желанием кардинально менять и даже в чём-то создавать игру.

Да нет, никто из них не был идеален. Но каждый оставил наследие, которое будет жить веками. Их имена вдохновят сотни миллионов на то, чтобы подумать, что значит быть великим, достичь чего-то великого, символизировать собою великие перемены. Разве Мохаммед Али был просто-напросто мастером бокса? Сомневаюсь. Его история вдохновляет мужчин и женщин любой расы и религии, любого возраста и учит, что для того, чтобы достичь успеха, вы должны заявить, что этот успех принадлежит вам.

Встаньте в полный рост и заявите о своём величии, возьмите то, что по праву ваше. Потому что как бы сильно человек вас ни любил, сколько бы он ни дорожил вами, но он не лелеет ваши мечты. Эти мечты принадлежат только вам; именно благодаря им вы

необыкновенны, вы – не как все. Большинство людей, которые окружают вас сегодня, скорее всего, появились в вашем окружении уже после того, как родились ваши мечты. Хотя ваши друзья, дети, родственники, муж или жена и любят вас, но это не значит, что они разделяют ваши мечты и желания. У них есть свои.

Вместо того чтобы слушать их советы, занижать свои стандарты ради них или вообще отказываться от мечты ради них, посмотрите, стремятся ли они неистово к своей мечте, работают ли над ней каждую секунду каждого дня.

Потому что вы-то как раз так и будете действовать. Вы сделаете всё, чтобы воплотить в жизнь свои мечты, а это потребует множества решений и жертв. Если те, кто окружает вас, не готовы поступать так же, то это значит, что они уже забросили свои мечты и желания. Не удивляйтесь – ведь это большинство людей. Так что ни за что и никогда не принимайте их советов. Такие люди попробуют вас убедить последовать их примеру и в результате прожить менее успешную, более обыкновенную жизнь.

Охмурён успехом или одержим успехом?

Быть охмурённым успехом, поддаться на идею успеха – это вовсе не то же самое, что быть настолько искренне одержимым, чтобы добиваться этого успеха. Просто хотеть быть великим недостаточно. Я проливал пот, кровь и слёзы и ставил всё на карту несчётное количество раз – чтобы достичь того, чего достиг.

Простите за горькую правду, но вам придётся сделать то же самое. Не бывает «диетической» (облегчённой) одержимости. Не бывает одержимости в режиме «частичной занятости». Если вы хотите в чём-то первенствовать, забудьте про какую-то другую, более мягкую версию. «Иногда одержим», или «одержим по выходным», или «одержим от 8:00 до 17:00» – это пустые фантазии. Чувство жизненного равновесия незнакомо «укушенным одержимостью» – тем, кто делает что-то невероятное.

Вне зависимости от области ваших занятий, одержимость необходима для такого успеха, о котором говорю я. Те, кто жаждут успеха, понимают, что если они не посвятят себя делу целиком, их сметут другие – те, которые как раз посвящают себя. Спросите тех, кто живёт в Силиконовой долине, что они думают о полном погружении в дело, о сточасовой рабочей неделе и о том, чтобы даже одолжить денег у родственников и друзей с целью выйти на рынок.

А затем найдите человека, который хочет во что бы то ни стало создать удивительную семью; послушайте, как пылко он скажет вам, что семья – на первом месте, как искренне расскажет о своей любви к семье и о своей приверженности семье. Поговорите со спортсменом или деятелем искусства, который обожает свою профессию и постоянно совершенствует свой талант, и вы увидите, как они оживают, когда говорят о своём любимом деле.

Вы должны принять и впитать эту точку зрения – «умри, но сделай». Других вариантов нет. Да, за победу надо заплатить, но ведь тот, кто довольствуется достигнутым, тоже расплачивается. Да, быть может, вы безнадежно и безвозвратно умалишённый – неважно, останавливаться вы не собираетесь. Потому что история говорит нам о том, что лишь одержимые добиваются успеха – такие люди, как Александр Македонский, Жанна д'Арк, Альберт Эйнштейн, Александр Грейам Белл, Томас Эдисон, Илон Маск, Михайло Ломоносов, Говард Шульц, Опра, Винсент Ван Гог, Стив Джобс, Христофор Колумб, Пётр Великий, Екатерина Вторая, Чарли Чаплин, Моцарт, Микеланджело, Билл Гейтс, Марк Цукерберг, Леонардо Ди Каприо, Мартин Скорсезе, Бейонсе, Серена Уильямс, Александр Пушкин, Михаил Барышников и так далее. Таких людей немало, и неважно, любите вы их или ненавидите, чувствуете восхищение или отвращение, но мы все их знаем!

Да, вы можете соглашаться с их миссией или нет, одобрять их путь к успеху или осуждать его, но невозможно отрицать, что они были одержимы, – именно поэтому вам и известны их имена. Это те, кто боролись с любыми препятствиями, шли к цели вопреки

всему и не желали довольствоваться меньшим. Конечно, никто из них не создал именно ту жизнь, которую хочу я или хотите вы, потому что у них были другие мечты. Но вы можете воспользоваться их опытом, чтобы сильнее разжечь свою страсть. Мы знаем их имена, потому что они позволили себе увлечься своей мечтой – увлечься фанатично, нерассудительно и неудержимо.

Разве есть хоть один человек, чьё имя нам с вами известно, но который не был одержим? Сомневаюсь.

А теперь давайте добавим наши имена к этому списку.

Глава 3

На что направить одержимость

Вы читаете книгу и, наверное, задаёте себе такой вопрос: «А как же найти то, на что направить мою одержимость?»

Возможно, вы считаете, что уже знаете. Возможно, у вас нет ни малейшего понятия. Или, возможно, вы сбились с пути. Может быть, вы молоды и у вас голова идёт кругом, а может быть и такое, что прямо сегодня в вашей жизни что-то меняется: вы переходите на новую работу, приходите в себя после неудачных отношений или же вам просто-напросто осточертело чувство, что ваши силы и энергия почти на нуле.

Всё это со мной случалось. По разным причинам и на разных стадиях жизни я снова и снова задавал себе вопросы:

Зачем я делаю то, что делаю?

В чём моё предназначение?

Что меня вдохновит?

Когда вы уясните для себя, почему вы хотите чего-то достичь, вы сможете включить свою одержимость на полную катушку и достигать этой цели. И эта одержимость – это как раз то, что вам нужно, чтобы разгромить любое сопротивление или снести любые препятствия, которые могут возникнуть на пути к вашей цели.

Одержимость может быть во всём

Мы с вами уже обсуждали всё то плохое, чем человек может быть одержим (отрицательные «одержимости», такие как наркотики, потеря времени в социальных сетях и другая трата времени, которая не приводит ни к какому полезному результату).

Но есть также и положительные «занятия-одержимости». Например, вы можете загореться групповыми занятиями на велотренажёре либо же тем, чтобы похудеть, привести себя в форму или провести чистку организма. Одержимость можно направить на то, чтобы помогать благотворительной организации, или маме, или папе, когда они болеют, или же на то, чтобы завести ещё одного ребёнка. Когда я здесь пишу об «одержимостях», то говорю о тех занятиях, которые заслуживают вашего внимания, потому что они помогают вашему предназначению. «Цели-одержимости» (то есть ваши страсти или задачи) и ваше предназначение (оно же миссия или личная цель) – это связанные понятия, но не одно и то же. Я был одержим тем, чтобы разбогатеть, потому что моё истинное предназначение было таким: чтобы моей семье не пришлось беспокоиться, жить жизнью среднего класса, экономить каждый цент и сводить концы с концами, как приходилось делать нам, когда я был маленьким – после папиной смерти.

Личная цель – это Святой Грааль одержимых. Для меня предназначение – это причина, ради которой стоит что-то делать, или можно даже сказать, что это та причина, по которой кто-то или что-то существует. Это то «почему», которое стоит за всеми остальными «почему», и это и есть топливо для ваших «одержимостей».

Чтобы помочь вам шагать к вашему предназначению и начать думать по-крупному,

затем ещё крупней, а затем совсем масштабно, приведу вам такой пример: мой путь к одержимости начался с работы продавца в автосалоне, но это вовсе не значит, что я тогда любил своё дело. Это не была работа моей мечты, и она даже не была увлекательной. Когда я продавал машины, первые два года я просто ненавидел своё занятие. Но я затем стал одержим целью превратить себя в мастера продаж и в конце концов полюбил свою работу.

Благодаря папе у меня никогда не было навязчивой идеи, что мне обязательно должно что-то нравиться, чтобы я посвятил себя этому делу или этой цели. Я помню, что однажды, когда мне было девять лет, я смотрел, как папа работал в саду: собирал пеканы, палки и листья и засовывал их в мешок для мусора. Он работал очень тщательно и очень чётко, и я подумал тогда, что, должно быть, он наслаждается каждой секундой своей работы. Я спросил: «Пап, а тебе нравится этим заниматься?» На что папа ответил: «Необязательно, чтобы нравилась каждая мелочь в любимом деле». Мой папа очень любил заботиться о нашей семье и был одержим успехом (чтобы обеспечить нас), и иногда ему приходилось делать то, что, я уверен, было ему не по душе или делать не хотелось. Вот так всё просто.

Помню, что, когда я безоговорочно решил стать мастером продажи машин, я вёл себя так, будто обожал своё дело, хотя мне не особенно-то нравилось продавать машины. Я улыбался даже тогда, когда покупатель отказывался пожать мне руку. Я сидел за рабочим столом и делал бесконечные холодные звонки клиентам, которые вешали трубку и просили никогда им больше не звонить. Все остальные уходили домой в шесть вечера, а я в полночь всё ещё сидел и работал над сделками.

В поиске своего предназначения и в поиске целей, на которые стоит направить свою одержимость, помните вот что: для того, чтобы загореться каким-то делом и добиться в нём успеха, необязательно обожать эту работу и необязательно, чтобы это занятие было делом вашей мечты.

Но будет неверно сказать так и поставить на этом точку. Важно найти, какие «цели-одержимости» достойны вашего внимания.

В поисках предназначения

Чтобы понять своё предназначение и всё время подпитывать его, я постоянно задаю себе некоторые вопросы. Они помогают мне оставаться гибким и думать в разных направлениях, вдохновляют меня на замечательные достижения и не дают мне пропустить те возможности, которые гармонируют с моей одержимостью.

Когда вы отвечаете на эти вопросы, не нужно сомневаться в себе и в своих ответах. Принимайте первое, что приходит в голову, – не старайтесь что-то оценивать, решать или определять. А особенно не нужно пытаться придумать, как вы достигнете той цели, которую высказали в своём ответе. Даже вовсе не обязательно что-то потом претворять в жизнь, если только вы сами не захотите. Просто задайте себе эти вопросы.

А затем повторите это завтра в то же самое время. И ещё раз послезавтра, и послепослезавтра. Возможно, через какое-то время вы увидите, что вам на ум приходят новые ответы или какие-то ответы повторяются. Может быть, вы заметите удивительные для себя закономерности или вспомните мечту, которую давно похоронили.

Личные интересы

Что меня сейчас вдохновляет?

Что вдохновляет меня настолько, что я сделаю что угодно, чтобы достичь этой цели?

От чего мне скучно?

Что мне всегда хотелось осуществить или чем заняться?

Чего я не хочу делать ни за что на свете?

Какое занятие заставляет меня забыть даже о еде?

Что мне было интересно с самого детства?

Денежная мотивация

- Что я готов делать бесплатно?
- Чем бы мне хотелось заниматься и получать за это много денег?
- Если бы можно было вообще забыть о деньгах, чем бы я занимался?
- Сколько мне нужно денег для финансовой стабильности?
- Сколько мне нужно денег, чтобы в жизни была возможность выбирать?
- Сколько мне нужно денег для финансовой свободы?
- Сколько мне нужно денег, чтобы по-настоящему изменить мир или общество к лучшему?

Навыки и таланты

- Что я умею делать лучше всех?
- Какие у меня есть природные таланты?
- Что у меня всегда хорошо получалось?
- Что у меня всегда плохо получалось?
- Какие у меня есть навыки или таланты, на которые я закрываю глаза?
- Что я делаю просто ужасно и чего мне не стоит делать вообще?
- Чем таким я занимаюсь, что попросту трачу своё время и таланты впустую?
- В каких областях другие оценивают мои способности выше, чем я сам?
- Какие навыки мне надо развить?

Анализ рынка

- На какой товар или на какую услугу я постоянно жалуюсь?
- Какая у меня была и есть замечательная идея (изобретение или новая компания), которую я так и не воплотил или не довёл до конца?

Наследие

- За что бы мне хотелось, чтобы меня запомнили?
- Какой я могу внести в общество вклад, которым бы я гордился больше всего?
- Нужно приложить все силы, чтобы никогда не говорили, что я...?

Мои герои

- Какими пятью успешными людьми я восхищаюсь?
- Какими действиями этих людей я восхищаюсь?
- Что у этих людей общего друг с другом?
- Какой чертой этих людей мне бы тоже хотелось обладать?
- Что у меня уже общего с этими людьми?
- Если бы я мог познакомиться или встретиться с любым человеком, кто бы это был?
- Кто в моей жизни мне помогает и поддерживает меня больше всего?

Образ жизни

- Что поднимает мне настроение?
- Что придаёт мне энергичности?
- Какое занятие наводит на меня скуку и не поднимает мне настроение?
- Что я делаю такого, о чём я потом сожалею?
- Какие плохие привычки мне стоит бросить?
- Какие хорошие привычки мне стоит себе привить?
- Чего бы мне стоило делать больше, чтобы поднять свою самооценку и самоуважение?

Если бы...

- Если бы я написал книгу, о чём бы она была? Из каких жизненных событий можно почерпнуть вдохновение?

Если бы я знал, что не могу проиграть, что бы я сделал или чем бы занялся?
 Если бы я мог стать известным за одно великое достижение, что бы это было?

Я не прошу вас в этом упражнении сформулировать чёткую миссию или предназначение. На самом деле я думаю, что пытаться свести всё к одному предложению или к одной идее – это слишком узкое мышление. Вы способны быть одержимы многими целями и занятиями, точно так же, как вы не ограничены лишь одним жизненным предназначением. Но эти вопросы помогут вам определить для себя некоторые положительные «цели-одержимости», которые и приведут вас к вашей истинной цели, к вашему предназначению. Если собрать мозаику и объединить все те факторы, которые делают вашу жизнь полноценной и насыщенной – это и будет вашим предназначением.

Люди занимаются самоуничижением и самосаботажем, и это мешает им двигаться к цели. Как только вы поймёте, какая у вас сегодня в вашей жизни цель, вы сможете прекратить всё это и шагнуть вперёд. Вы разрешите самому себе быть одержимым вашими настоящими «целями-одержимостями», а ведь это и есть первый шаг.

Не давайте целям «заржаветь»

Вся жизнь – перемены. Вы определили для себя, чем вам стоит заниматься, и посвятили себя полностью этому делу. А затем снова настанет день, когда вы спрашиваете себя, а чем же вы должны заниматься, и тогда всё начинается снова – вам нужно будет вновь разобраться в своём предназначении.

В прошлом году я работал с Пентагоном над одним проектом: помочь солдатам перестроиться на гражданскую жизнь после армейской. Многие из этих замечательных людей посвятили себя профессиональной военной карьере. Но теперь этим ветеранам приходилось менять окружение, полное чёткой структуры, предельной ясности и приказов, на работу в компаниях, где слабо руководят и где каждый боится принимать решения; где даже собрания начинаются с опозданием, а сотрудники сетуют на то, что у них нет окошек в офисе.

Я сказал тогда солдатам и говорю вам, что вся жизнь от рождения и до смерти – это переходный период. Важны не только старт и финиш; важно и то, что посередине. Люди, которые по-настоящему живы и которые меняют наш мир, как никто другой, умеют постоянно подстраивать и перенаправлять свою одержимость – ведь года бегут, жизнь меняется, а возможности приходят и уходят.

Это непросто, но когда меняются жизненные обстоятельства и прежние цели достигаются, нужно приходиться к новому пониманию того, кто вы такой, и нужно вдыхать новую жизнь в свои «цели-одержимости». Именно это определит, чего вы успеете достичь за то время, что вы в этом мире. И тем самым вы продолжаете вдыхать жизнь в себя и «воссоздавать» себя.

Ключ к тому, чтобы связать своё чувство одержимости и своё предназначение, – это постоянно ставить себе новые цели. Возможно, кто-то говорит: «Эх, если бы только у меня был миллион долларов, я бы ушёл на пенсию и играл в гольф каждый день». Что ж, ему это удаётся, и вот он начинает играть в гольф каждый день по пять часов и становится весьма неплохим игроком, а затем смотрит телевизор до ночи и ненавидит свою жизнь. Достигнув цели, он перестал ставить новые, и в результате у него больше нет ни цели, ни пути.

Это как перезапуск компьютера: вы его перезагружаете и повторно включаете операционную систему – точно так же каждому нужно «перезагружаться». У нас всегда какой-то переходный период: мы становимся старше, мы начинаем что-то заново, и поэтому в жизни есть перемены. Меняются и место назначения, и наши мотивы, и различные условия. Бывают разочарования и потери, барьеры и трудности. Если не оставаться одержимым своей целью, то вы станете тем, кем вам вовсе не хочется быть: сбившейся с пути заезженной клячей.

Всё это случалось и со мной – бывали дни, когда я не понимал, зачем вставать по утрам. У меня было чувство, что внутри я умираю. Но моё предназначение не даёт мне просто так бессмысленно скитаться по миру.

Важно всегда осознавать и своё предназначение, и то, чем же стоит «гореть» в вашей сегодняшней жизни, поэтому давайте поговорим с вами о ежедневной записи целей и о том, как это разожжёт ваш пламенный костёр до небес.

Ежедневное упражнение про цели

Ежедневно записывать свои цели – прекрасный способ оставаться целеустремлённым, возрождать свою приверженность делу и «перезагружаться», поскольку место назначения будет меняться часто. Также вы сможете оценить путь, который вы прошли с того времени, как впервые начали делать это упражнение, и сможете по дороге узнать о себе много нового.

Но сперва позвольте мне объяснить, что я имею в виду под «целями» и чем они отличаются от вашего предназначения. Цели – это задачи, которые вы хотите выполнить, в то время как ваше предназначение – это та причина, по которой вы что-то делаете (ваша путеводная звезда, главный мотив ваших действий). Чтобы не терять одержимости по отношению к вашему истинному предназначению, нужно так же – как одержимый – ставить цели, добиваться их и тем самым вдыхать жизнь в ваше будущее.

Я начал записывать свои цели в тот же вечер, когда вернулся из реабилитационного центра, – чтобы нацелить своё внимание на то, что я хочу создать в своей жизни. И с того времени я записываю цели каждый день – не только вечером, но и первым делом с утра, а также каждый раз, когда я чуть потерял или обескуражен.

В список целей я не пишу обычные ежедневные дела. Когда я говорю о целях для одержимых успехом людей, то не имею в виду что-то достижимое. Наоборот, я подразумеваю задачи, которые вам сегодня недоступны. Нужно вообразить нечто настолько сильное в будущем, что оно будет постоянно тянуть вас вперёд.

Сегодня утром я проснулся, перевернулся, достал блокнот, который лежит прямо рядом с постелью, и написал: «У меня активов недвижимости на 4 миллиарда». В действительности сегодня у меня активов недвижимости примерно на 400 миллионов, поэтому эта десятикратная цель кажется чем-то далёким – на самом деле таким далёким, что представляется недостижимой. Но я всё равно её просто-напросто записываю каждый день. Я записываю её не в будущем времени и не как желание, а в настоящем времени или в прошедшем – как нечто, чего я уже достиг. То есть я не пишу: «Я хочу, чтобы у меня было активов недвижимости на 4 миллиарда» – это было бы бездейственное желание, да и только. Я беру за правило то, что, когда мой разум сталкивается с какой-то идеей, он воспринимает её как реальность.

Когда я начал этот ритуал более двадцати лет тому назад и стал записывать цели, то я писал: «Я владелец двадцати или более квартир». Но тогда я не купил ещё ни одной квартиры и ничего не знал о квартирах, о том, как ими управлять, о финансировании и даже о том, как найти предложение купить квартиру. Тогда я вообще не разбирался в этой теме, но в глубине души я знал, что я хотел вложить деньги в квартиры. Я вообще не знал, как этого добиться, и владеть двадцатью квартирами казалось мне тогда такой же недостижимой целью, как иметь недвижимости на 4 миллиарда кажется сейчас. И всё же я продолжал записывать эту цель ежедневно на протяжении нескольких лет, и затем, почти через пять лет, я заключил свою первую подобную сделку и купил сорок восемь квартир в многосемейном доме в городе Виста, штат Калифорния – неподалёку от Сан-Диего. Бац! Была достигнута цель, которой я был одержим и в которую вдыхал жизнь ежедневно.

Это вовсе не значит, что я не делал ничего, кроме того, что каждый вечер что-то записывал. Наоборот, поскольку я записывал эту цель ежедневно, я как раз начал смотреть разные участки, знакомиться с этой сферой и входить в курс дела. Каждые выходные, более чем пять лет подряд, я рассматривал разные варианты, пока наконец не заключил сделку и не

купил свои первые квартиры. И сразу после закрытой сделки я «перезагрузился» и начал вместо прошлой цели записывать в блокноте: «У меня более 100 квартир, которые приносят мне более 12 процентов прибыли ежегодно». Не прошло и трёх месяцев, как я достиг этой цели, а затем в течение последующих трёх лет я стал владельцем 500 квартир. Сегодня у меня их более 4500.

Надо мной смеялись, потому что я столько лет возле постели кладу свой блокнотик, но мне это всегда помогало не терять из виду свои цели. Помню, как я встречался с одной девушкой, и она спросила меня: «А обо мне ты тоже пишешь в своём блокноте?» Нет, о ней я не писал. Если честно, когда я писал о девушке моей мечты – о своей будущей жене, то представлял её себе совсем иначе, чем ту, которая задала мне этот вопрос. И как только я это осознал, я ни разу больше не встречался с той девушкой – иначе я бы предавал свои же цели.

Приведу вам ещё пример этого принципа в действии. Мне всегда нравилось писать, и ещё с детства я всё время мечтал, что когда-нибудь напишу книгу. Однажды я написал в блокноте: «Я автор книг-бестселлеров и получил много наград за свои книги». Я писал это ежедневно на протяжении многих лет. Затем, как-то раз в воскресенье после полудня и уже спустя многие годы после того, как я начал записывать эту цель, я сел у себя в кабинете и написал книгу «Продай или продадут тебе» за три часа. Были проданы сотни тысяч экземпляров, и книга получила многочисленные премии. С того времени я написал ещё три книги, а также около двенадцати электронных книг, и они тоже продавались вагонами, попали в списки бестселлеров, удостоивались премий и даже принесли мне чуточку денег.

Пользуйтесь этой техникой – записывать свои цели ежедневно, – чтобы напоминать себе, куда вы идёте и зачем. Записывайте своё будущее, чтобы оно воплотилось. Так поступают и другие успешные люди. Например, актёр комедии Джим Керри выписал себе чек на 1 миллион долларов, когда у него в кармане не было и 10 долларов.

Миру нужно больше «одержимцев»: увлечённых, целеустремлённых, приверженных делу и по-настоящему живых людей, которые безоговорочно решительны и неустанно идут вперёд. Этих качеств не купишь в продуктовом магазине. Достичь прекрасной жизни непросто, и это требует усилий. Зато когда вы знаете, куда вы идёте и зачем, – это прекрасное чувство, и с каждым достижением вы приближаетесь на шаг к своему истинному потенциалу.

Глава 4

Кормите своих монстров

Вы получаете то, на что обращаете своё внимание. И чем больше вы обращаете на что-то внимание, тем больше вы придаёте этому энергии, тем сильнее и мощнее становится это «что-то». В жизни и в бизнесе крайне важно уделять внимание тем занятиям, привычкам и людям, которые работают на вас, и не обращать никакого внимания на всё то, что вам не помогает.

Успех придаёт мне энергии. Победы дарят мне силу. Продуктивность заряжает меня. Достижение моего потенциала делает меня мощнее. Я составляю список всего того, что делает меня сильнее, и, наоборот, того, что не придаёт мне сил. А затем я пользуюсь этими списками для того, чтобы кормить своего монстра и морить голодом всё, что вызывает во мне сомнения.

Многие люди восхищаются моей целеустремлённостью – моим постоянным и неугомонным порывом, моей способностью довести дело до конца, когда другие уже давно бы расслабились и сдались. Меня спрашивают: «Что тобой движет?» Возможно, это самый важный вопрос, который может задать себе человек. Лично для меня это постоянное, ежесекундное стремление кормить своего монстра и морить голодом сомнения.

На самом деле мы сейчас говорим не об одном-единственном монстре, потому что в любую секунду вашей жизни нужно кормить нескольких монстров одновременно: это те

цели, которые хотят, чтобы вы обращали на них внимание, чтобы вы их кормили, чтобы вы их уважали и, конечно же, чтобы вы их воплощали. Вот несколько из моих монстров: быть самым успешным человеком в своём окружении, правильно обращаться с деньгами, быть прекрасным мужем, отцом и филантропом, а также подавать удивительный пример для других.

Если вы будете кормить своих монстров, то есть шанс, что ваши цели и мечты воплотятся в жизнь. Попробуйте забыть о них или отказаться от них, и вот тогда и выползут из-под земли странные, уродливые и разрушительные «цели-одержимости». В «лучшем» случае, если вы будете подавлять и душить свои настоящие страсти, то они точно извратятся, превратившись в зависть, страх, сомнения и сожаление. Уделяйте всё своё внимание тому, что позволяет вам и вашему бизнесу расти, и уделяйте ноль внимания, энергии и ресурсов тем темам, привычкам, занятиям и людям, которые вам не помогают.

Кормите монстра своей одержимости

В этой главе я хочу подарить вам целый погреб припасов, которыми вы можете кормить своих монстров. А затем, поскольку сомнения – наша самая страшная угроза, а значит, и злейший враг, в следующей главе мы рассмотрим очень мощный приём: не уделять чему-то своего внимания, в результате чего это «нечто» ослабнет и потеряет свою власть над вами.

Когда вы станете истинно одержимы всем тем, что вам полезно, и начнёте постоянно уделять этому энергию, то отпадёт всё то, что выбивает вас из колеи, как например: ваша неуверенность в себе, ваша неспособность к чему-то, ваша боязнь успеха, ваш страх потерпеть поражение или другие невроты. Почему? Да потому что вам всё это становится безразлично. Ваше внимание полностью направляется только на положительное.

Я никогда не скажу вам, что есть что-то невозможное. И вам тоже не стоит принимать подобное решение. Недавно ко мне подошёл один незнакомец и спросил: «Насколько я понимаю, ваша цель – добиться того, чтобы ваше имя было известно семи миллиардам людей. Разве вы не знаете, что это невозможно?» Я подумал: «У этого человека нет желания пообщаться со мной, он просто хочет оправдать, почему он сам столько раз сдавался». Мне не помогает, когда люди напоминают мне, как что-то сложно, невероятно или даже опасно. Я всё это и так прекрасно знаю. И тем не менее я буду стремиться к своим целям, потому что не делать этого – слишком мучительно. Я сужу себя гораздо строже, если даже не попробую достигнуть цели, чем если попробую, но не достигну.

Вам нужно признаться себе в своих «целях-одержимостях», добиться контроля над ними и направить всю свою одержимость и всё стремление к этим целям в одно русло. Нужно выстроить из целей мощный локомотив и раскочегарить его своей одержимостью – локомотив, который приведёт вас к тому успеху, которого вы желаете. Скажите себе, что едете по «рельсам возможности». А затем накидайте в топку локомотива наилучшее возможное топливо.

Лазерный луч цели

Многие обсуждают цели, как будто это просто хорошая идея или нечто милое. Но так не думаю ни я, ни один из известных мне успешных людей.

Цели – это не просто решение, принятое в канун Нового года, не запись в дневнике и не наклейка на машине. Цели необходимы для счастья в жизни, для того, чтобы полностью раскрыть свои возможности и достичь потенциала. Невозможно достаточно подчеркнуть эту идею. Будет неверно записывать свои цели на какой-то наклейке и потом посматривать на них время от времени; нужно, чтобы ваши цели были не менее важны, чем еда, сон и воздух. Цели должны быть не в категории «желательно», а в категории «необходимо». Кормите своего монстра, пока он не станет таким мощным, что съест все сомнения до крошки.

Потому что в ту секунду, когда вы отвлечётесь от своих целей, когда направите взор в другую сторону, вы потеряетесь в этом мире шума и гама.

Просыпайтесь и засыпайте, думая о своих целях. Записывайте их каждое утро и читайте их каждый вечер – пока они не станут неотъемлемой частью вас. Когда каждая ваша клеточка пропитается этими целями, вы начнёте видеть всё вокруг как способ их достижения. А в тот миг, когда вы забросите это упражнение, вы застрянете в «беличьем колесе» работы без смысла и назначения.

Не забывайте, что ваши цели будут меняться и развиваться: через 5 лет вы будете записывать уже иные цели, нежели сегодня.

В будущее: вперёд и с песней

Постоянно стремитесь в будущее, не думайте о прошлом. Что вы хотите создать? Чего вы можете добиться, чего ещё не видел мир? Смотрите на дорогу впереди через лобовое стекло и не обращайтесь внимание на то, что в зеркалах заднего вида. Кормите того монстра, который не даст вам сойти с «рельс» будущего и с пути, на котором вы раскроете свой потенциал.

Например, я сейчас пишу эти слова, и у меня есть почти 5000 квартир, которые стоят, наверное, где-то 400 миллионов долларов. Когда я только начинал, я не мог даже представить, что у меня будет столько недвижимости. Я помню, как думал: «Ах, если бы у меня было 20 квартир и если бы они приносили мне хоть чуточку денег, я был бы просто в восторге». Это был предел моих мечтаний. Но я не сдавался и давал моим целям волю расти и взрослеть по мере того, как я достигал определённых задач, и поэтому сегодня я могу думать гораздо масштабнее и учитывать свой истинный потенциал, как я его вижу. Та давняя цель – владеть двадцатью квартирами – «повзрослела» и переросла в задачу иметь 40 000 квартир и фонд недвижимости, который стоил бы 4 миллиарда.

Я сейчас пишу об этой цели во всеулышание и на какое-то время чувствую себя ошеломлённо и неуверенно. Как же можно этого достичь? Я никогда ещё этого не делал. У меня не хватает сотрудников, денег, технологий и связей. Ребята на Уолл-стрит угробят меня наценками и взносами. Мне придётся иметь дело с адвокатами, с сотрудниками контрольно-надзорных органов, с инвесторами и так далее и тому подобное. И как только я начинаю думать обо всех тех причинах, из-за которых цель недостижима, мой монстр уходит в зимнюю спячку.

В эту секунду, вместо того чтобы соглашаться со своими страхами, я записываю свою цель, а именно: иметь недвижимости на 4 миллиарда, которая будет приносить 20 % прибыли инвесторам. Я думаю о том, что предоставлю прекрасное жильё десяткам тысяч семей, не говоря уже о прекрасных работах и зарплатах для многих. И когда я кормлю своего монстра, происходит нечто почти что волшебное: я вдруг понимаю, как я могу дойти до цели, и забываю о том, что её очень трудно достичь. И почти что ниоткуда у меня вдруг появляются разные встречи и различные беседы с теми, кто может помочь мне добиться задуманного.

Одержимость знаниями

Самый простой способ кормить своего монстра – это выделять время на изучение чего-то нового или же совершенствовать те знания и навыки, которые у вас уже есть. Пускай вашими наставниками будут самые успешные из людей. Покупайте их книги, ездите на их конференции и читайте их интервью. Также пусть время в пути станет учебным временем: пусть ваш телефон будет битком набит подкастами и аудиокнигами, которые можно слушать по дороге на работу или домой.

Смысл в том, что в знания нужно погрузиться целиком: нужно не просто пить шампанское, а принимать ванну в нём. А затем важно добиться, чтобы те, кто живёт с вами в

одном доме и работает в вашей компании, тоже читали и изучали тот же самый материал.

Кормите денежного монстра

Мы с вами живем в мире денег и экономики, а экономике безразличен цвет вашей кожи, ваша религия, ваш уровень образования, ей наплевать на ваши намерения и вашу душевную доброту.

Для любой задачи нужны деньги: и для того, чтобы покупать продукты, нанимать новых сотрудников, заниматься благотворительностью, и для того, чтобы превратить вашу компанию в открытое акционерное общество. Всё это требует денег! Поэтому внимание к деньгам и к доходу должны стать обязательными шагами вашего путешествия в «одержимость». Если вы хотите взлететь до небес, нужны деньги.

Вам нужно ревностно кормить экономического (денежного) монстра, чтобы он не стал облезлым попрошайкой, который не даёт вам покоя и управляет вами и вашей компанией.

Цените деньги

Хотя люди и говорят о важности денег, большинство тратит их на что угодно, кроме «корма» для монстра одержимости. А затем эти же люди колеблются и сомневаются, когда настает время вкладывать именно *в то*, что как раз и принесёт им больше денег. Разве удивительно, что самые большие денежные проблемы у тех, у кого самые маленькие цели в жизни?

Взгляните на то, как ваши знакомые обращаются с деньгами, и вы поймёте, о чём я говорю. Финансовый директор утверждает, что благодаря своему опыту она заслуживает свою зарплату (100 000 долларов в год), а затем постоянно жалуется, что продавцы зарабатывают слишком много. Только что ценнее: подсчитывать деньги или зарабатывать новые? Руководитель отделения без малейших угрызений совести тратит деньги владельца на те предметы, которые со временем обесцениваются, например на письменные столы или компьютеры, – он даже не ищет более выгодного предложения. Зато потом он требует, чтобы бухгалтерия потратила полчаса и нашла его потерянный чек за парковку в аэропорту – чтобы он получил свои 15 долларов с компании.

Денежные приоритеты настолько перевернуты вверх тормашками со всевозможных точек зрения, что даже неудивительно, что большинство компаний вообще не зарабатывает денег.

Когда я работал на нефтяном месторождении (неподалёку от завода по переработке нефти) в городе Лейк-Чарльз, штат Луизиана, я видел ребят на очень опасных работах, где приходилось рисковать жизнью на протяжении двенадцатичасовой смены. Не успевали они получить недельную зарплату, как разбрасывали её всю на ветер за один пятничный вечер. Умопомрачительно. Эти труженики всё время жаловались, что у них слишком маленькая зарплата; они даже работали сверхурочно, чтобы получать полторы ставки. А затем те же самые работники за стойкой в баре жаловались на зарплату и на перегруз на работе и спокойно вручали бармену купюры так, будто эти деньги им были вовсе не важны.

Одна из причин моего успеха такова: я всегда был одержим заботой о деньгах, и деньги всегда были для меня делом первой важности. С самого детства я всё время открыто и честно говорил о том, что я хочу больше денег. Очень многие говорили мне (и до сих пор говорят), что плохо хотеть так много, а рассказывать об этом – ещё хуже. «Никогда не обсуждай деньги», – повторяла мне мама тысячу раз.

Большинству из нас внушают, что не нужно обсуждать деньги: так что же удивительного в том, что у этого большинства вообще не водятся денег или что им «хватает» лишь на постоянные денежные заботы? Лично я никогда не собираюсь извиняться за своё желание иметь стабильное, надёжное и неразрушимое состояние. Я чётко и откровенно объясняю своей семье, своим сотрудникам и клиентам, что я хочу уйму денег. Помню, как я работал с одним клиентом, который жаловался на цену товара. Я ему сказал тогда: «Деньги важны для того, чтобы я сам был успешен и мог обслужить вас как следует. Вы же хотите, чтобы у меня дела шли хорошо, не правда ли? Прекрасно! Подпишите вот здесь». Я не извинялся ни за свою цену, ни за то, что моей компании нужны деньги. Я никогда не буду извиняться за желание быть богатым и всегда буду обсуждать деньги.

Разберитесь в своих финансах

Для того чтобы понять природу денежного монстра и чтобы накормить его, вам нужно стать одержимым и разобраться в финансах – и в личной жизни, и в бизнесе.

Когда что-то идёт не так с деньгами, вам вечно не дают покоя нехватка и дефицит. Если вы не зарабатываете вообще, или если еле сводите концы с концами, или если у вас не хватает денег, чтобы господствовать над конкурентами, это говорит о том, что вы не так обращаетесь с деньгами. Деньги – забавная штука, они чем-то похожи на ревнивого любовника: необходимо дарить им внимание, или же они бросят вас и уйдут к тем, кому они дороже.

Первым делом необходимо посмотреть, где лежат ваши деньги. Если у вас есть счета, а на счетах – средства, то нужно пустить эти средства себе на пользу. Если у вас есть активы или товары, которые стоят денег, то пусть эти активы приносят вам деньги. А также срежьте любые возможные расходы и сделайте это быстро. Как только вы избавились от лишних затрат, стоит использовать всё своё время на расширение и на то, чтобы превратить в деньги всё то ценное, что есть в вашей жизни и компании.

Я отношусь к своим компаниям как к ларькам с овощами и фруктами. Мой ход мыслей такой: «Что нужно продать сегодня, чтобы оно не испортилось завтра?» Я поступаю так со своей компанией по недвижимости, со своим бизнесом по технологии продаж, а также со своими компаниями по консалтингу. Например, какие у нас есть квартиры, которые мы можем сдать прямо сегодня и превратить в деньги? Есть ли у меня тренеры и консультанты, которые сидят без работы в этом месяце и которых можно запустить на рынок, чтобы они приносили мне прибыль? Есть ли у нас какие-то товары на полках и можно ли выставить их на продажу, чтобы они приносили нам избыточные средства и помогали нам расширяться?

А ещё не забывайте о том, что я написал выше: как только вы избавились от излишних затрат в организации, больше никогда не смотрите в ту сторону и вместо этого нацеливайтесь на то, чтобы поднять свой доход. Невозможно расширить компанию, сужая её, – нужно поднять выручку. Именно на это я направляю большинство своего времени, своей энергии и изобретательности: 95 % своего времени я нацелен на доход, и где-то 5 % времени я уделяю бюджетам. Инвестируйте свои усилия в то, чтобы привлечь внимание тех, кто обменяет свои деньги на ваши товары или услуги, а не в переживания о бухгалтерском учёте.

В 2008 году у всех начались трудности с продажами, потому что закончились лёгкие кредиты. Компаниям было невероятно трудно продавать свои товары. Так что я взял и написал книгу с целью помочь всему миру справиться с проблемами в продажах; называлась она «Продай или продадут тебе». Я издал эту книгу за свой счёт, и мы продавали её по домам и квартирам во всей Америке и продали сотни тысяч экземпляров.

«Продай или продадут тебе» помогла мне познакомиться с владельцами бизнесов, а также попасть на радио и на телевидение. Главный посыл моей книги был таким: *наша экономика не плохая – она такая, какая есть, просто всем нужно научиться продавать. Всё просто: продай или продадут тебе*. Я привлёк внимание рынка, и заодно книга принесла мне немного денег. Затем я вложил эти же средства в то, чтобы создать другие услуги и товары, которые помогут людям решать проблемы; товары, которые позволят мне выйти на десятки тысяч компаний. Я создал университет продаж, который называется Кардон Юниверсити (*Grant Cardone Sales Training University*). Сегодня этой программой пользуются миллионы продавцов, предпринимателей и руководителей отделов продаж для того, чтобы получить то профессиональное образование, которое поможет им стать очень продуктивными в своём деле. Пользователи подключаются со своих телефонов, со своих планшетов и компьютеров, из своих кабинетов или даже домов, и теперь у людей есть возможность научиться новым техникам: как работать с клиентами, обслуживать и вести клиентов, как находить новых клиентов, как предоставлять свои услуги, как расширяться, усиливать свое присутствие в социальных сетях и так далее.

Меня изумляет, что это начинание родилось в результате экономической разрухи – когда я просто-напросто стал одержимым и решил по-настоящему разобраться в деньгах. Во время кризиса я задал себе вопрос: какие у меня есть активы и что я могу дать рынку. В данном случае моя голова и все мои знания о продажах и были моим активом. Я сел за стол на три часа, слова полились рекой, и я написал книгу, которая запустила целое движение. Я вывел этот товар на рынок, и люди стали обмениваться со мной деньгами за мои знания: знания о том, как продавать на рынке, где многие срезают расходы. В то время книжный магазин *Borders* закрылся, а мы

путешествовали от дома к дому, от квартиры к квартире, продавали книги и расширяли наш бизнес и бренд. Я зарабатывал деньги, когда руководители этого магазина как одержимые смотрели в прошлое и винили технологические прорывы и экономику за свой провал.

Станьте «повёрнутым» на финансовом успехе, как «одержимец» разберитесь в деньгах или поймите, что жизнь вас накажет.

Окружите монстра прекрасными людьми

Если вы и правда одержимы тем, чтобы кормить своего монстра, и если вы действительно горите достижением успеха, то важно окружить себя прекрасными людьми, которые понимают и уважают ваши принципы.

У меня есть пять компаний, и во всех пяти я создал культуру успеха и культуру «вместе кормить монстра». Этого монстра мы кормим с чувством срочной необходимости: мы ставим себе временные рамки и какое-то недолгое время мы не думаем ни о чём, кроме цели, не обращаем ни капли внимания ни на что, кроме своих достижений. Мы ныряем с головой в наши проекты. В моих компаниях мы совершенно не терпим перекрёстные приказы, идеи, которые отвлекают от главной, какие-то разбавленные и неполноценные версии задач; у нас ноль терпимости к репликам «да, но...» и разным новоиспечённым мотивам, которые не соответствуют нашей цели.

Когда отдаётся приказ что-то сделать, этот приказ должен быть совершенно ясным, простым, измеримым и достижимым, а затем руководители должны добиваться его исполнения до тех пор, пока он не будет полностью выполнен и пока не будут достигнуты все результаты. У каждого приказа должна быть чёткая задача и временные рамки. Чем важнее задача, тем чаще нужно требовать отчёт о том, как идут дела.

В первый раз, когда я попросил, чтобы один из моих отделов предоставлял мне доклады о продажах каждый час, мне пришлось повторять приказ много дней подряд, потому что руководитель всё не мог поверить, что кому-то может быть интересно отслеживать статистику каждый час. Но я действительно хотел видеть эти отчёты для того, чтобы вносить небольшие изменения в программу и быть уверенным, что мы добьёмся успеха. Если это значило, что нужно получать отчёт по продажам именно каждый час, то так и нужно было делать.

Ежедневные собрания с командой

Если что-то стоит делать вообще, то стоит это делать каждый день. Если не проводить ежедневное собрание с коллективом, то скоро ваша команда превратится просто в «лебеда, щуку и рака». Время уйдёт, но вы не добьётесь успеха на той высоте, которую заслуживаете, а «добьётесь» неудач, потому что вам будет не хватать уверенности и действий.

Это особенно важно в продажах. У сферы продаж есть плохая репутация, потому что в ней работают не приверженные делу любители, с которых никогда не требуют результатов, которых никогда верно не мотивируют и у которых недостаточно знаний и навыков. Ваши ежедневные собрания по продажам ещё раз напоминают всем, кто вы такие и чем занимаетесь, что требуется от сотрудников, а также что вы предоставляете своим клиентам. Всё это кормит вашего монстра.

Поощряйте вниманием

Либо вы лично, либо кто-то из руководителей должен каждый час заходить в офис продаж, присматривать за продавцами и следить, чтобы они не сбивались с пути. Пусть вы даже просто пройдёте по комнате и похлопаете несколько человек по плечу, одному скажете: «Ты сегодня молодец», а другому: «Давай звони – нам нужно помочь многим людям». Пусть они видят, что вы обращаете на них своё внимание. Когда я прохожу через отдел продаж, я даже могу подключиться к звонку, чтобы показать, как верно продавать. Но в большинстве случаев одно ваше присутствие вернёт продавцов к цели, которую вы обсуждали на собрании.

Награждайте успех

Как-то раз я получил электронное письмо от клиента, где он написал мне, что вложил 22 000 долларов в одну из наших начальных услуг и потом заработал 3 000 000 за три месяца. Что ж, неплохое вложение. Я взял телефон, записал небольшой ролик, в котором прочитал это письмо, и поздравил тех ребят, которые продали услугу, а затем по электронной почте послал ролик руководителю отдела продаж и попросил показать эту запись всей команде.

Если у вас нет времени для того, чтобы отпраздновать достижения своей команды, то вы перепутали приоритеты. Компании зависят от новых и существующих клиентов, а энергия и усилия, нацеленные на то, чтобы найти и удержать этих клиентов, совершенно необходимы для вашего роста. Необходимо одержимо относиться к успеху своей команды, иначе вскоре сотрудники расслабятся и опустятся до уровня ниже среднего. Не забывайте: с глаз долой – из сердца вон. А также: рыба гниёт с головы. Если вы покажете своим поведением, что успехи не важны, то ваша команда подхватит такой настрой.

Девизы для компании

Если вы приедете в мой офис в Майами, то увидите, что девизы компании висят везде. Я окружаю свою команду своими призывами и идеями. На двери, ведущей в каждое помещение, есть вывеска, а на ней написано какое-то особенное сообщение для этого конкретного отделения.

Например:

- Мы спешим обслужить клиентов.
- Успех – это мой долг.
- Я не позволю клиенту не вести с нами дела.
- Когда ценность превышает цену, люди принимают решения.
- Если клиент не купил, то вина наша, а не его.
- Я обязан перезвонить клиенту, даже если он запрещает.
- Не купить наш товар обойдётся вам дороже, чем купить.
- Бесценное не купишь за бесценок.
- Я делаю больше, чем от меня требуется.
- Я не обязан вечно работать здесь, но сегодня я здесь целиком.
- Я ни за что не приду на работу с посредственным настроением.

Окружите своих сотрудников такими лозунгами продаж со всех сторон и подпитывайте людей именно тем, что им нужно, чтобы у них хватало энергии, мотивации и уверенности сделать ещё один звонок по продажам. Внушите им то, что вы уже и так прекрасно знаете сами: что каждую секунду они могут быть или одержимыми – или как все. И что на самом деле выбор только за ними.

Что же, мы с вами обсудили, как нужно кормить монстров: в своей жизни и в своей компании. А теперь нам нужно взглянуть на обратную сторону медали – как заморить голодом сомнения.

Глава 5

Приговор сомнениям: голодная смерть

Сомнения – смерть мечтаниям. Большинство людей настолько подвластны сомнениям, что они не способны поверить в себя с достаточной силой и поэтому не могут стать одержимыми своим собственным успехом. Вместо этого они послушно плетутся за страхом.

Все вокруг осуждают мышление «умалишённого», приверженного делу человека, и их неодобрение внушило вам сомнения, но я не верю, что такое мышление – это плохо. Как раз сомневаться – вот что плохо. Сомнения – самый опасный и коварный стиль «идейного терроризма» на этой планете. Сомнения вредят и людям, и компаниям, и бракам, и мечтам. Сомнения, вне всякого сомнения, и были самой серьёзной проблемой в моей жизни.

В конце девяностых годов я увлёкся движением, которое распространилось тогда по Америке: оно сводилось к тому, чтобы копаться в своём прошлом и «зреть в корень» своих проблем. Появилась целая многомиллиардная кампания, которая разрослась вокруг той посылки, что мамочка и папочка уделяли вам слишком много или слишком мало внимания. Все разговоры были о вашей так называемой «поломанной» семье и о вашем поиске своего «внутреннего дитяти». Все только и обсуждали, что свои дефекты и то, как их искорёжили родители. Зависимостью считалось совершенно всё: наркотики, лекарства, работа, домашние животные и любовь, – была даже такая штука, как «зависимость от зависимых людей». Поскольку я всегда стремился самосовершенствоваться, какое-то время я ходил на такие групповые занятия и посещал семинары про двенадцать шагов к трезвости; я искал советчиков и психологов, которые помогли бы мне узреть корень моих «проблем».

Главный посыл всей этой кампании в те года был такой: какой бы у вас ни был «ярлык» или диагноз, всё равно вы не сможете ничего сделать и вам суждено быть вечно больным. На протяжении последних 20 лет эта мода продолжается. У некоторых людей нет средств на дом, но зато у всех есть психолог – так называемый «друг напрокат», и этот психолог с величайшим удовольствием послушает о том, какой вы поломанный, но никак не о том, какой вы замечательный, – боже упаси. Однажды я пошёл к такому психологу со своей девушкой и сказал: «Я хочу пообщаться обо всех моих плюсах и талантах. Хочу поговорить о моих высоких целях и о моих успехах». Психолог выписал мне рецепт на препарат с литием. Очевидно, он считал, что моя одержимость опасна.

Я всё это вам рассказываю, чтобы вы понимали, с чем столкнётесь, когда воодушевлённо посвятите себя успеху. Когда я решил изменить свою жизнь к лучшему, в начале пути меня окружала целая «промышленность» (недостатков, обвинений и самокопания), которая внушала мне, что у меня нет сил, но зато есть эмоциональные шрамы, что я наркоман и что у меня всевозможная зависимость от всего и во всём. Меня учили, что мой одержимый характер – из-за моей генетики, что у меня ноль контроля над этим характером и нет ни малейшей вероятности, что я освобожусь из-под этого гнёта. Из-за этого я погрузился в замешательство и в сомнения.

Затем как-то раз я был на такого рода семинаре – это было на выходных, и там были одни мужчины. Я посмотрел вокруг и понял, что ни у одного из этих ребят даже близко нет той жизни, которую хочу я. Они винили во всём своих родителей и всевозможные неподвластные им факторы; они рассуждали о своей ущербности и как раз такими и оставались – ущербными. Никто из них не рос, никто не совершенствовался. У ведущих семинаров разваливались браки и хромали финансы. Эти ребята были одержимы своими проблемами, в то время как я был одержим успехом. Мне понадобилось немало времени, чтобы очнуться, но в конце концов меня осенило, что проблемы не чинят проблемами – их чинят успехом.

Сегодня я принимаю советы и помощь только от тех людей, у которых дела идут лучше, чем у меня. Я верю в такой девиз: «Если вы самый успешный человек в комнате, значит, вы не в той комнате».

Разве вам уже не надоело заниматься их стилем «самосовершенствования»? Хватит уже смотреть на то, где вы были и что с вами было. Дайте всем понять, что вам уже надоело кого-то винить и копать в себе, что эти самокопания внушают вам чувство беспомощности, да и только. Напоминайте своему окружению не противостоять вашему гению и вашим способностям, а полностью поддерживать их. Побуждайте тех, кто вокруг вас, видеть то, что видите вы; убедите их в своём понимании самосовершенствования и успеха; «продайте» им эту идею, а если никак, то требуйте, чтобы они шли за вами или вообще держались подальше от вас.

Да, вы фанатик, и да, ваша миссия невыполнима, и ещё раз – да, никто ещё не достигал той цели, что вы хотите достичь. Но ведь это же не причины сомневаться! Откликнитесь на сомнения решительностью и поставьте всё на кон.

Крест на сомнениях и обвинениях

Расскажите всем, кому нужно: и родственникам, и друзьям, и работодателю, и сотрудникам, – что вы готовы вниз головой нырнуть в свои «цели-одержимости». Скажите им: «Я одержим своим будущим, я посвятил себя ему и повернут на нём, и неважно, что было в прошлом». Пусть ваше окружение увидит, что вы сняли ногу с тормоза и теперь выжимаете только педаль газа. Пусть все понимают, что вы не собираетесь больше ни от кого терпеть сомнений, что у вас нет ни капли времени на обвинения, что вы двигаетесь по жизни только вперёд и ожидаете от них полной и безоговорочной поддержки в этом. Любые сомнения отныне объявляются врагами.

На работе скажите всем доходчиво и ясно, что вы больше не будете терпеть, когда кто-то сомневается в вашем видении или в вашей цели; что закончилось время, когда вы позволяли им обвинять кого-то или что-то за свои же собственные оплошности. Пусть всем будет предельно ясно, что вы не просто хотите успеха, но требуете его на таком уровне, который раньше все (и вы в том числе) считали невозможным, и что вы настаиваете на том, чтобы вас поддержали, последовали вашему видению и претворили в жизнь вашу цель и вашу идею успеха.

«О боже мой, – скажете вы, – но это же приведёт к такому хаосу и неразберихе. Мои родственники и мои сотрудники не справятся со всеми этими «одержимыми» изменениями, если вводить их одним махом. Это дорога к несогласиям, восстанию и замешательству».

Может, и так, но это всё лучше, чем сомнения! Всё то, о чём вы беспокоитесь, уже и так происходит. А что хуже всего, ваш успех сейчас на самом низком уровне – вы заслуживаете большего. Сомнения удерживали вас от достижения цели. Они сгрызли вашу целеустремлённость и вашу одержимость. И именно отсутствие подобной ясности в ваших решениях и вашем видении и позволит сомнениям завладеть вами.

Осторожно: «грядка» сомнений

Сомнения «растут» в тех сферах нашей жизни, в которых мы пускаем всё на самотёк, расслабляемся и думаем, что всё идёт своим чередом. Мне это знакомо, потому что так случалось и со мной: я расслаблялся и страдал за это. Я пробовал следовать здравому смыслу и обыкновениям жизненной мудрости и поэтому знаю, что для меня лично не работает стратегия избегать «перегорания» и истощения, будто чумы, ездить в длинные отпуска и всегда искать какого-то жизненного равновесия. Мой жизненный опыт перевернул все эти идеи вверх тормашками.

Миф перегруженности

Когда мне было под 40 лет, я жил в городе Ла-Холья, штат Калифорния; у меня был бизнес консалтинговых семинаров, и каждый месяц я проводил 16 таких восьмичасовых семинаров по разным городам всей Америки. А когда компании в США закрывались из-за праздников, например Дня Мартина Лютера Кинга, Дня президентов, Дня поминовения, Дня благодарения, я выступал в Канаде, потому что там компании работали. Если же я не общался со слушателями целый день, я непременно работал над расширением консалтингового дела. Мой календарь был забит битком. Иногда я даже забывал, в каком я городе.

Незадолго до моего 40-го дня рождения у меня возникло ощущение, которое люди называют «перегоранием» или «истощением». Я потерял свою искру, свою харизму, стал раздражительным и усталым и сильно злился; я будто превращался в какую-то требовательную, вечно недовольную примадонну. Я перестал сам себе нравиться. Тогда я ходил к диетологу, а также попробовал медитировать. Мне говорили, что у меня усталый вид, что я слишком много и усердно работаю и что у меня нет жизненного равновесия. Всё это я слышал и раньше, но в этот раз я купился на то, что мне рассказывали, и я начал внушать себе то же самое.

Я решил внимательно посмотреть на свою жизненную ситуацию, подумать и найти, что же нужно, чтобы вновь «включить» одержимость и снова полюбить своё дело, – мне надоело это перегорание. Мне казалось нелогичным, что я устаю просто потому, что слишком много работаю или слишком много путешествую. Это была самая простая работа во всей моей жизни: я просто стоял и рассказывал сотням профессиональных продавцов о том, как лучше и больше продавать. И я был молод, весьма энергичен и совсем не против того, чтобы много работать.

Я сел, взял блокнот и внимательно, как следует рассмотрел свою жизнь. «Какая у меня цель в жизни и что я делаю сейчас?» – задал я себе вопрос. «Если я вспомню своё призвание, – подумал я, – и проясню свои цели, то снова встану на нужные рельсы».

Я писал, и вдруг меня осенило: я всё понял мгновенно, чётко и ясно – как это всегда бывает, если вы докапываетесь до правды. Я ведь забыл о своём настоящем высоком призвании и упустил из виду свои масштабные цели. Вместо этого я начал довольствоваться лишь тем, что был постоянно занят делом и что у меня был некий скромный финансовый успех. Но всё это никак не соответствовало моим истинным способностям.

«Перегорание» началось просто потому, что я забыл о своей одержимости, забыл, что стремлюсь к звёздной цели, потому, что я перестал расширять и улучшать то, что делал. Все семинары слились в одну серую, однородную и монотонную массу. Я был лектором с одной и той же темой – разве что слушатели были разными. Но у меня никогда не было цели просто путешествовать и выступать перед различными аудиториями, получая за это деньги. И тем не менее каким-то образом я превратился из человека с мечтой – быть настоящим предпринимателем – во всего лишь очередного лектора.

Как только я это понял, я спросил себя: «А что нужно сделать, чтобы снова стать «умалишённым», снова полюбить своё дело?» Когда-то я очень горел идеей создать новый стиль продаж и изменить мир, а не только какую-то одну сферу деятельности – в то время я общался только с продавцами автомобилей. Также я напомнил себе, что всегда хотел основать большую компанию недвижимости.

Тогда я решил разделить свою компанию: одна из компаний будет предоставлять консультации для продавцов автосалонов; также я расширю свой бренд и буду читать семинары для продавцов разных сфер; наконец, я как следует займусь компанией недвижимости.

Как оказалось, я вовсе не был истощён или перегружен. После того как я возродил свои цели и вдохнул в них жизнь, я тотчас же почувствовал себя молодым и вдохновлённым. Я перестал просить совета у посредственных людей, прекратил сомневаться в себе и дал себе команду: «Полный вперёд, курс на цель». Моей путеводной звездой стала одержимость достичь своего потенциала, а не просто финансовый успех.

Но теперь трудность заключалась в том, как рассказать всем об этой одержимости и как заручиться их помощью, чтобы дойти до цели. Всего за несколько месяцев у меня появилась компания по продвижению, которая рекламировала мои семинары; нашёлся партнёр в сфере автопродаж и ещё один партнёр, который помогал мне покупать, ремонтировать недвижимость и вносить в неё улучшения, а также ей управлять. Вскоре я снова встал на верный путь и ринулся вперёд быстрее, чем когда-либо раньше.

Когда вы точно знаете своё предназначение и свою цель, невозможно перегореть.

Миф отдыха и отпусков

Я знаю, что сейчас популярно считать, что вам нужен отпуск, нужно время отдохнуть, расслабиться и «побалдѣжничать». На самом деле у большинства даже нет возможности взять достаточно длинный отпуск, чтобы «оттянуться» как следует. Хотя и может показаться, что отпуск помогает расслабиться, смысл путешествий ведь не только в том, чтобы восстановить тело, но и в том, чтобы возродить цель.

Я считаю, что когда вы «неудержимо одержимы» достижением своего потенциала и тем, чтобы внести гигантский вклад в этот мир, у вас появится энергия, вы будете восстанавливаться и всё это произойдёт естественно, своим чередом. Я знаю, что сам я бывал в таких отпусках, которые требовали больше работы, чем сама работа. Скажите, сколько игр в гольф можно сыграть за один день? Сколько времени можно провести на солнце?

Люди жаждут «отдыха», потому что они считают, что он их как-то и чем-то омолодит и оживит. На самом деле сколько ни крути, но только одно омолодит вас и вернёт вам силы: если вы разбудите в себе одержимость своей целью, своим предназначением. Именно поэтому такое огромное количество успешных людей вообще не смотрят на работу как на работу.

А ещё я считаю, что свободное время – это одна из самых серьёзных угроз успеху. У меня есть поговорка: «Хотите познакомиться с дьяволом? Оставьте свободное время в своём расписании».

Когда я был начинающим предпринимателем, свободное время чуть ли не пустило мою жизнь под откос. Я наконец-то собрался с силами и всё же решил уехать из родного города и жить один, но тут я снова допустил ту же ошибку и послушал своих друзей, которые мне талдычили, что я много работаю. Они говорили, что мне нужно отдохнуть и что мне это поможет. И вот, вместо того чтобы увлечённо нырнуть в новое начинание, я расслабился и сбавил темп. Я купил дом в городе Хьюстоне, штат Техас, нашёл себе девушку, потратил 2000 долларов на новый компьютер. Я ходил в свою комнатушку, свой кабинет руководителя, и попусту тратил целый день на планы, на организацию каких-то дел, на писанину и на изучение инструкций к новому компьютеру. Я ничуть не торопился.

Когда я говорю, что не торопился, я имею в виду, что пролетел целый год, а я так даже и не начал по-настоящему работать. Однажды я позвонил моему брату Гэри на работу – узнать, как у него дела. «Грант, хватит звонить мне на работу в будни, – отчитал меня брат, – у меня есть компания, и мне нужно ей управлять. Когда ты, наконец, пойдёшь к клиентам и выстроишь свою компанию?»

Это было больно, потому что было правдой. Я-то ошибочно думал, что всё ещё стремлюсь к моим «целям-одержимостям», а на самом деле я променял их на то, чтобы тусить с «друзьями», играть в футбол и бейсбол, ходить в кино и на шашлыки, а ещё на то, чтобы заниматься чрезмерным «самопознанием». Чёрт побери, я потратил всё это время на то, чтобы разобраться в какой-то компьютерной картотеке для учёта клиентов, но у меня даже не было клиентов для этой таблицы. Когда мой брат дал мне «пощёчину», я очнулся и вдохновился – это было как раз то, что нужно, и помогло мне взяться за ум и за дело, погрузиться в работу целиком и одержимо

заняться новой компанией. В ближайший понедельник я сел на самолёт и полетел в город Альбукерке, штат Нью-Мексико: я был полон решительности и готов снова взяться за план, которому не следовал год.

Я не бываю счастлив, если не работаю. Это не значит, что я какой-то неправильный или дефективный, нет – это значит, что я продуктивный. Просто-напросто я на пике счастья тогда, когда я на пике продуктивности. Возможно, вы тоже так же устроены вне зависимости от того, что говорят вам остальные. Им неизвестны ваши цели. Не позволяйте больше никому объяснять вам, как вы должны относиться к своей одержимости успехом. И прекратите извиняться и оправдываться перед всеми, кто гордо хвастается: «А я вот не хочу иметь всё».

Миф жизненного равновесия

Вся эта болтовня про жизненное равновесие просто нелепа. Я не пытаюсь жить в равновесии, я стараюсь «раздуть» жизнь во все её стороны.

Люди часто думают, что если они погонятся за успехом с целью стать мастером, стать великим и господствовать в своей сфере, то нужно будет чем-то пожертвовать: возможно, временем с семьёй, походами в спортзал, своими хобби, службой в церкви, чтением или чем-то другим.

Неверно!!! Одержимость – не значит идти на компромисс или отказываться от чего-то важного для себя. Одержимость – значит иметь всё: здоровье, веру, семью, карьеру и деньги. Не нужно задаваться вопросом: «Что мне важнее: деньги или здоровье?» Единственный верный ответ: «И то и другое».

Нет необходимости выбирать между одним и другим: между успехом и приятной жизнью. Нет, это для посредственных людей, которые уже потеряли контроль над своим будущим. Одержимые ребята требуют всё и получают всё. Они не беспокоятся о каком-то «равновесии».

Принимайте советы только от тех, кто действительно разобрался, как добиться успехов во всём, а не только в чём-то одном. И уж точно не принимайте советов от неудачников, которые предали свою мечту. Советчики, которые рассказывают вам, что нужно идти на компромиссы в жизни и искать равновесие, ничего не знают о том, как достичь прекрасной и необыкновенной жизни. Они даже не пытаются оставить за собой никакого наследия или чем-то изменить мир, и они с гордостью признаются любому, кто их слушает: «Нет, мне всё это не нужно», «Я счастлив, что живу обычной жизнью» или «Я просто хочу быть счастливым».

А я считаю, что такие люди даже вообще не понимают, о чём они рассуждают, потому что они не «уравновешенные», они полуживые.

Ненавистники и «фомы неверующие»

Если вы действительно собираетесь добиться успеха в своих «целях-одержимостях» и довести дело до самого конца, вы должны быть готовы к тому, что на пути к целям придётся совладать с критиками, завистниками и, хуже всего, с теми, кто порождает сомнения. Я обычно называю таких людей ненавистниками и критиками – а последних можно также назвать скептиками, пораженцами, маловерами или «Фомами неверующими». Вокруг будут роиться и те и другие, если вы решите стремиться к успеху. На самом деле чем успешнее вы будете становиться, тем больше ненавистников и скептиков к вам будет притягиваться.

Я уверяю вас, что когда вы объявите во всеулышание о своей приверженности целям и о своей одержимости, критики и ненавистники тотчас же выползут из-под пола, из трещинок и закоулков и начнут делиться с вами своими непрошеными мнениями о том, как всё это нелепо и неправильно. Их сомнения, их страх, их зависть и их советы – отказаться от задуманного – посыплются на вас отовсюду. Чертовски вероятно, что несколько таких советчиков появятся прямо сейчас, если увидят, что вы читаете эту книгу.

Первым делом нужно удостовериться, что вы сами не принадлежите к таким критикам и ненавистникам. Необходимо справиться со всеми своими внутренними сомнениями. Сделайте упражнение, которое я опишу чуть ниже: это не просто позитивное самоубеждение – это действие, которое и правда поможет вам направить внимание на свои масштабные цели.

У меня есть огромные сумасшедшие идеи. Они настолько умопомрачительные, что даже одержимые люди считают, что я перегибаю палку. Если эти цели кажутся сумасшедшими даже мне самому, что бы подумал, что бы сказал среднестатистический человек, узнав об этих целях?

Вот они:

- Семь миллиардов людей знают, кто я такой.
- Я открываю открытое акционерное общество недвижимости на сумму 4 миллиарда долларов или больше.
- Я веду очень успешную и популярную телепередачу.
- Я баллотируюсь в президенты в 2020 году.

А теперь ваша очередь. Составьте список своих сумасшедших целей. А ещё лучше – возьмите те цели, которые вы уже начали записывать в упражнении из 3-й главы.

Когда вы начали перечитывать цели, услышали ли вы внутренний голосок, который говорит вам: «Ни за что»? Он тотчас же начнёт без устали и передышки комментировать ваши цели: насколько все эти идеи непрактичны, нелепы и невозможны. Этот голосок расскажет вам нечто наподобие:

«Но где же ты найдешь время, чтобы всё это сделать?»

«А для чего тебе это?»

«Ты уже слишком старый» или «Ты ещё слишком молодой».

Заметьте, что даже у вас самих есть внутренний встроенный критик, который вас оскорбляет, обескураживает и делает несчастным. Но ведь вы же должны быть себе другом!

Так что же вы можете ответить самому себе? Если я, например, начинаю сомневаться, получится ли у меня выстроить империю недвижимости в четыре миллиарда долларов, я быстро вынимаю карандаш и записываю это число: четыре миллиарда. Затем я думаю, насколько я близок к этой цели, и записываю эту цифру: сегодня это 400 миллионов. Также я начинаю думать о тех, кто этого уже добился, и о том, сколько раз такая цель уже была достигнута. И так я снова возвращаюсь на «рельсы» возможности моих целей и забываю о сомнениях. Так что хватит думать – перенесите свои мысли на бумагу, а также нацеливайтесь на достижимость цели, а не наоборот: как возможно чего-то достичь, а не почему это невозможно.

Есть целый океан ненавистников и скептиков. Но ни я, ни вы не можем себе позволить быть одним из них.

Хорошо, вы разобрались в своём личном мышлении и прекратили сами строить себе преграды, а как теперь можно научиться распознавать другие источники сомнений в вашей жизни и избавляться от них?

«Фомы неверующие»

Одно дело, если бы эти критики были просто злые, гадкие люди, которые ничего бы для вас не значили, но, к сожалению, часто в это число также входят те, кто любит вас и заботится о вас. Необязательно, что эти критики хотят чем-то вам навредить, но в то же время их комментарии могут вас останавливать – по меньшей мере на какое-то время.

Так кто же может пойти на неожиданный штурм? Удивительно, но это могут быть ваши мама или папа, брат или сестра, любовник, любовница, муж, жена, ребёнок, лучший друг, сотрудник, коллега, работодатель, менеджер, просто незнакомец, член совета директоров, преподаватель, инвестор или даже какой-то гуру или «жизненный тренер».

Ваши близкие против риска

«Фомы неверующие» везде одинаковые. Скажите, знакомы ли вам такие выражения?

- Осторожно.
- Побереги себя.
- Будь терпелив.
- Не торопись.
- Зачем рисковать?
- Тише едешь – дальше будешь.
- Это вовсе не обязательно.
- Мы любим тебя таким, какой ты есть.

И так далее и тому подобное. Да, они заботятся о вас, но это не значит, что у них есть право отвлекать вас от вашего предназначения.

Моя мама была моим лучшим другом, одним из моих самых приверженных «болельщиков». Но в то же время она была и самым приверженным критиком. Что ж, всё-таки она была моей

мамой и защитницей. «Осторожно, – говорила мне мама. – Почему ты не можешь успокоиться – ты же столько всего достиг!» Или: «Зачем тебе так много нужно?» Да, она верила в меня, но всё равно была скептиком. Даже в своей собственной жизни на протяжении многих-многих лет маминым первым откликом почти на всё было «Нет».

Я всегда хотел произвести на маму приятное впечатление. Даже когда мне уже было 52 года и я был не просто взрослым, а состоявшимся предпринимателем с многочисленными компаниями, когда я доказал себя миру, моим первым порывом было поделиться новыми идеями и достигнутыми успехами с мамой. И каждый раз, без исключений, она откликалась как «Фома неверующий». Она всегда выражала заботу и страх.

Вот несколько примеров:

- В начале своей карьеры я пришёл к маме и сказал: «Мам, я собираюсь уйти с работы и начать своё дело». Она ответила: «Ну, у тебя же дела идут так хорошо, зачем же это сейчас делать?»

- «Мама, – сказал я, – я решил основать вторую компанию вместе с партнёром». Она ответила: «Знаешь, когда твой папа привлёк партнёров, они отняли у него компанию».

- Как-то раз я поделился задумкой: «Мам, я собираюсь инвестировать в недвижимость и купить квартиры». Мама в ответ: «А что же ты будешь делать, когда куча жильцов будут звонить в полночь и рассказывать, что у них подтекает водопровод?»

- Когда я рассказал маме, что наконец осуществлю свою жизненную мечту и перееду в Калифорнию, мама, не раздумывая, ответила: «Даже поверить не могу, что ты собираешься туда переезжать. Там очень дорогая жизнь, да и к тому же все, кто живут в Калифорнии, чокнутые».

При этом мама никогда не основывала своей собственной компании, у неё не было деловых партнёров, она никогда не вкладывала в недвижимость и только однажды была в Калифорнии, но тем не менее она предупреждала меня об опасности всех этих целей.

Сама того не понимая, моя мама всегда откликалась на все мои идеи с осторожностью. Она хотела, чтобы я не рисковал, и, в конце концов, это и есть та причина, почему ваши близкие будут отрицательно относиться к вашим идеям. Их первая реакция – оберечь вас, их первичный инстинкт – защищать и вас, и себя. Именно поэтому в большинстве случаев они не поддержат вас советом или положительным мнением – все их слова будут нацелены на то, чтобы оберечь вас и не позволить вам делать ничего рискованного.

Недавно я сказал своей сестре, что рассматриваю одно начинание в недвижимости. Сестра тотчас же напомнила мне об одном очень-очень давнем происшествии, когда я пустился в одно дело с партнёром и задумка провалилась. Откуда у неё такая необходимость: напоминать мне об одном-единственном случае, который не выстрелил? Как вы думаете, можно ли заниматься бизнесом на протяжении тридцати пяти лет и ни разу не потерпеть неудачу? Но она не смотрит в далёкое будущее уверенным взглядом – она смотрит на то, как бы поменьше рисковать. Сестра была в роли защитницы, а не творца. И конечно, у неё нет той одержимости моими целями, что у меня, и она не понимает, насколько счастлив я от этих целей. Она отреагировала как родственница вместо того, чтобы думать как предприниматель.

У нас с ней такие хорошие отношения, что я просто сказал ей прекратить. «Мне не нужны твои сомнения, – ответил я, – мне нужна твоя поддержка. А ещё: я тебя люблю».

Но чаще всего лучший способ справиться с критиками – это просто достигать своих целей снова, и снова, и снова, пока у этих людей не останется выбора, кроме как верить в вас.

Профессиональные «беспокойщики»

Недавно я ходил на медосмотр, доктор начала проверять моё давление и сразу же пустилась в целую лекцию: «Вы знаете, такие люди, как вы, обычно испытывают много стресса, вам очень важно...» Но я уже прекратил её слушать.

Я выслушивал это огромное количество раз от всевозможных людей. Мне всегда кто-то говорит, что моя жизнь полна стресса, хотя на самом деле у них нет ни малейшего представления, есть у меня стресс или нет. У меня нет стресса – я обожаю свою жизнь. Я в восторге от неё – от её скорости и занятости, и я с нетерпением жду новых сумасшедших приключений.

Что профессиональные «беспокойщики» на самом деле говорят – так это то, что они сами чувствовали бы стресс, если бы делали всё то, что делаю я. Поэтому они рассказывают больше о себе, чем обо мне. Скажу вам честно: та доктор сама как раз и выглядела очень усталой, замотанной, обеспокоенной и изнурённой.

Непрошенные и непроверенные советчики

Непрошенные советчики – это люди, которые знают всё обо всём, но никогда ничего не делали и не достигали. Вне зависимости от их намерений, их советы очень часто вселяют в вас сомнения:

- «А разве нельзя просто быть счастливым?»
- «Когда тебе уже будет достаточно?»
- «Это прекрасно, но ты ведь знаешь: мы любим тебя таким, какой ты есть».
- «Разве тебе ещё хватает последователей на «Твиттере» для того, чтобы рассказать им о себе?»

Всю мою жизнь мне приходилось выслушивать полчища непрошенных советчиков и гору популярных милых поговорок. Да с кем вообще разговаривают такие люди? Может быть, они пытаются убедить не меня, а себя, что иметь меньше – это лучше. И неважно, от кого эти советы: от родственников или от «экспертов» бизнеса, которых вы наняли для помощи, – не принимайте их слова всерьёз и близко к сердцу. Потому что если вы отнесётесь к этому серьёзно, то почувствуете «укус» сомнений.

Когда настал век социальных сетей, я понял, что у них чудовищный потенциал, а также я знал, что одержим известностью: мне хотелось, чтобы меня знали везде и повсюду. Я начал вывешивать сообщения, и мне начали постоянно твердить, что я перегибаю палку. «Эксперты» советовали мне публиковать меньше. Да кто вообще придумывает эти правила и где написано, что есть ограничения на число сообщений в социальных сетях? Откуда у людей берутся такие данные? Мне стало интересно, кто такому учит, сколько у них последователей и как часто и много они общаются через социальные платформы.

Мой брат сказал мне: «Приятель, ты перебираешь с сообщениями в Сети», на что я ответил: «Ну тогда просто удали меня – это же страница не для тебя, а для тех людей из семи миллиардов, которые меня пока ещё не знают». Каждый раз, когда мои сотрудники говорили мне: «Вы слишком много публикуете в сетях, люди жалуются», я думал про себя: канал CNN выливает на Америку кучу мерзости 24 часа в сутки 365 дней в году. А когда людям начинает претить CNN, они переключаются на *Fox* или ещё на какой-то канал, который тоже выплёвывает ужасную информацию день и ночь напролёт. Потом они включают программу *Netflix*, где программ и фильмов хватит на миллион лет, но качество никудышное. И я сделал вывод, что если вы можете рассказать людям что-то интересное, если вы предоставляете замечательные и полезные данные, то можно публиковать в социальных сетях хоть каждые пятнадцать секунд, если вам так хочется.

Иногда мы вывешиваем что-то новое на «Твиттере» каждые 5 минут. Думаете, что это чрезмерно? Если ваш ответ – «да», то это только потому, что вы не представляете себе размах вселенной социальных сетей. В соответствии с данными программы «*Excelacom*», в Интернете за одну минуту в 2016 году было 2,78 миллиона просмотров на *YouTube*, 2,4 миллиона поисковых запросов на Гугле, 31 194 сообщения в «Инстаграме» и 347 222 сообщения на «Твиттере», не говоря уже обо всём остальном, чем делятся на всех остальных платформах.

Если я потеряю какого-то последователя из-за чрезмерного количества своих сообщений, то я предполагаю, что этот человек всё равно бы не стал моим клиентом. Если кто-то уходит, потому что я слишком сильно настаиваю, слишком часто звоню, посылаю слишком много электронных писем, то, скорее всего, это всё равно не тот, с кем я бы хотел сотрудничать. К тому же этот человек не понимает, что значит быть одержимым.

Однажды на выступлении в городе Остин, штат Техас, один из слушателей сказал мне: «Грант, вы вывешиваете слишком много сообщений. Мне пришлось вас заблокировать». Я ответил ему: «Любите меня, ненавидьте меня – не забудьте вам меня!» А интереснее всего то, что тот парень, который меня заблокировал, теперь заплатил деньги для того, чтобы послушать моё выступление.

В оправдание посредственности

Поймите, что скептики пытаются защитить себя: они ведь не хотят, чтобы им напоминали, что они сами «разжаловали» себя, то есть сами согласились на посредственную жизнь. Они не могут позволить вам достичь космических высот, потому что это бросит вызов всем тем оправданиям, которые они выдумали для своих собственных решений. Вы – угроза всему, что посредственно, серо, обыкновенно. Вы напоминаете среднестатистическим людям, что они пошли на компромисс с собой.

Даже не знаю, сколько раз я говорил кому-то, что пишу книгу, а мне отвечали: «Знаешь, это же такая огромная работа», или «Люди уже не читают сегодня книги», или «А ты разве не знаешь, что большинство книг так и не издаются?»

Это просто возглас «Фомы неверующего», которому нужно оправдать, почему он ничего не делает; ему необходимо защищать своё право быть как все. Он сам не написал ту книгу, которую когда-то мечтал написать!

И неважно, какое намерение у таких людей: помочь вам или навредить. Если вы прислушаетесь к ним, результат всегда будет один и тот же: у них получится обескуражить и остановить вас и внести сомнения и замешательство в ваши и так уже непростые цели, а от этого и так уже непростая работа усложнится ещё в тысячу раз.

Ненавистники

Выше я описал критиков, скептиков и «Фом неверующих» – это люди, которые по идее должны быть на вашей стороне; они не стараются намеренно остановить вас. Зачастую можно справиться с их отрицательным настроением, если просто понять, почему они говорят то, что говорят.

Но существуют также и люди, которые действительно вам завидуют, ожесточённые и озлобленные люди, для которых любой успешный человек – это угроза. Они не производят ничего, а только лишь пытаются остановить тех, кто производит.

Ненавистники и «Фомы неверующие» различаются друг от друга намерением, которое те и другие вкладывают в свою отрицательность. «Фомой неверующим» может быть один из ваших близких, и этот человек на самом деле желает вам всего лучшего. Но ненавистники не хотят, чтобы вы добились успеха, – они мечтают лишь о вашем поражении.

Ненавистников проще опознать и понять, потому что они действительно не желают вам лучшего. Они готовы лгать и обманывать. Ваша работа заключается в том, чтобы не сломаться, не пасть духом и не отвлекаться на их усилия. В жизни они производят только одно – ненависть. Поскольку они не способны ничего создавать, такие люди заняты попытками остановить других – тех, кто создаёт. Ненавистники ненавидят и злятся, «одержимцы» творят и к успеху стремятся.

В моей жизни было много ненавистников, и я уверен, что не добился бы сегодняшнего успеха без их помощи. Все они так или иначе сделали вклад в мой успех. Вот лишь некоторые из них:

- Игроки американского футбола, которые избивали меня в старших классах.
- Менеджер в «Макдоналдсе», который уволил меня, когда мне было 15 лет.
- Куратор, который сказал мне, что у меня не получится бросить наркотики.
- Руководитель отдела продаж, который постоянно пытался уволить меня в начале моей карьеры продавца.
- Два банка, которые отказались дать мне ссуду на мои первые сделки с недвижимостью, потому что у меня не было опыта.
- Конкуренты в моей лекторской деятельности, которые боялись меня и придумывали обо мне сплетни, если я получал нового клиента.
- Компания по связям с общественностью в Лос-Анджелесе, которая говорила мне, что я слишком много кручусь в социальных сетях и что нужно снять мои ролики с Интернета.
- Гуру и эксперты по социальным сетям, которые утверждали, что я слишком много себя продвигаю.
- Издатели, которые не приняли мою первую книгу.

Ненавистники всегда рассказывают больше о себе самих, чем о том человеке, которого они ненавидят. «Он такой нахал, слишком уж хвастается своим самолётом *Gulfstream*» на самом деле означает: «А почему у меня нет реактивного самолёта?» «Он только и говорит что о деньгах!»

расшифровывается как: «Я не знаю, как оправдать свои денежные неудачи». «Он слишком много себя продвигает» на самом деле означает: «Я себя продвигаю недостаточно». Когда эти люди выражают мне свою ненависть, они просто пытаются этим оправдать, почему они сами сдались.

Если у вас нет ненавистников, значит, вы не одержимы. Если они не тянутся к вам, значит, вы ничего не делаете. Если вокруг нет таких людей, это просто значит, что вы ни для кого не угроза. И наоборот, если вокруг вас собираются и роятся ненавистники, то это верный знак, что вы идёте по правильному пути, у вас верная задумка и что вы чего-то добиваетесь.

Вам не нужно ладить с этими людьми. Нет необходимости избавляться от них или как-то справляться с ними. Ваша работа – гореть своими целями и достигать их, а потом снова становиться одержимым другими целями.

Ненавистники – ваши лучшие рекламные агенты

Мне не нравится, когда обо мне распространяют гадкие, злые и лживые сплетни, но я знаю, что это неизбежно при стремлении к успеху, поэтому я принял это и даже приветствую своих ненавистников. На самом деле они меня продвигают бесплатно за счёт своего же времени и своей энергии. И не забывайте: пока ненавистники бушуют и негодуют, они ничего другого не создают – кроме ещё большего успеха для тех, кого они ненавидят.

Когда мне открыто выражают ненависть, то на самом деле продвигают меня, моё имя и мой бренд. Пожалуйста, пишите обо мне. Расскажите миру, почему вы не согласны со мной. Расскажите миру, почему я столь ужасный и страшный. Потому что «любите меня, ненавидьте меня – не забыть вам меня!».

Ненавистники вас будут продвигать, а «Фомы неверующие» – нет. Скептики не станут рассказывать всем о том, как безумны ваши задумки, потому что они беспокоятся о вас и пытаются вас защитить. А вот ненавистники расскажут миру о вас, о ваших идеях и о вашем безумии. Ненавистники разрекламируют вас больше, чем ваши самые приверженные любители. Когда они громогласно сходят с ума, потому что вы доказываете, что небывалое бывает, когда они пытаются унизить вас и сбить вас с ног – через какие-то СМИ или же социальные платформы, – они тем более продвигают вас. Чем успешнее я становлюсь, тем больше вопят обо мне ненавистники. Я всегда говорю так: «Если бы половина жителей Соединённых Штатов меня ненавидела, я бы мог стать президентом!»

Так пускай же негативность ненавистников станет топливом и вдохновением для вашей одержимости. Не пытайтесь растоптать их или избавиться от них.

Ненавистники и их прекрасные идеи

Направьте отрицательную энергию ненавистников на что-то творческое и созидательное. Как-то раз один человек написал гадкий, противный комментарий в блоге и утверждал в нём, что я совершенный эгоист, потому что я ждал, пока мне исполнится пятьдесят один год, чтобы завести детей. Таких сумасшедших комментариев я никогда ещё не видел, ведь на самом деле я «ждал» до пятидесяти одного года только потому, что моя жена не могла забеременеть раньше, хотя мы и старались.

Мой отклик? Я не стал блокировать этого человека, не старался отомстить ему или вести какие-то дискуссии и оправдываться. Вместо этого я вдохновился и создал программу, которая называется *The G&E Show* (Шоу Гранта и Елены), – каждую неделю мы ведём эту программу вместе с женой: садимся перед камерой и делимся своим опытом о сложностях брака, воспитания детей и бизнеса.

Так что позвольте им злиться и помочь вам к успеху стремиться!

Ненавистники как компас успеха

Когда социальные сети вошли в сильную моду, о них было немало семинаров. На одном таком семинаре двое из лекторов использовали моё имя и мою стратегию в соцсетях как пример того, что не нужно делать. Я не стал их атаковать и пускаться с ними в обсуждения. Я просто сделал для себя вывод: раз они меня ненавидят, значит, я на верном пути и всё делаю верно. «Если они обсуждают меня благодаря тому, что я уже сделал, – подумал я, – значит, если я буду делать в десять раз больше, то, по крайней мере, их жалобы будут и в будущем меня продвигать».

Они меня больше не продвигали, но спустя какое-то время факты показали, что они ошибались. Моя аудитория выросла в два раза, и сегодня моя компания верно идёт к тому, чтобы

наши сообщения, ролики и блоги просматривали 200 миллионов людей. А те «авторитеты», которые думали, что всё знают? Я оставил их далеко позади.

Всё внимание – на цели, ноль на критиканов

Истинная опасность ненавистников и «Фом неверующих» (а вместе – критиканов) – это то, что они собьют вас с пути. Если вы не прорвётесь через все сомнения, которыми они вас обволакивают и через всё замешательство, которое они напускают, вы проиграете.

Мы должны быть готовы перейти черту безопасности и в жизни, и в бизнесе. На автомобильные двигатели ставят специальные регуляторы, чтобы двигатель работал ровно, слишком не разогнался и не взрывался. Но одержимые люди готовы заставить «двигатель» зашкалить – это пугает большинство людей.

Те, кто горит целью или мечтой, равнодушны к конкурсу популярности и правилам большинства. Такие мыслители и творцы мечтают масштабно, по-звёздному, и недоумевают, почему же большинство людей копошатся в песочнице. Одержимые люди не понимают, когда же вошло в моду думать приземлённо; они лучше разочаруются, не достигнув какой-то масштабной задачи, чем вообще не попробуют. А ненавистники и скептики ничего не достигают – они просто пустословят.

Невозможно создать «взрывной» и стремительно растущий бизнес, сделать прорыв или гениальное изобретение, если жить в границах людских ожиданий. «Фомы неверующие» будут вас предупреждать об опасности, а ненавистники – орать благим матом. Что ж, пускай. Да, конечно, вы знаете, что ваши цели будут раздражать близких вам, но обыкновенных людей, а те, кто сдался, будут неистовствовать и лезть из кожи вон. Не так уж просто сказать скептикам, что вы прекращаете их слушать. Но вам нужно настолько спокойно и уверенно относиться к своей одержимости, что вы будете глухи ко всем тем, кто рассказывает вам, что лучше сомневаться и быть в замешательстве.

Пускай скептики подтверждают вам, что вы на верном пути, а ненавистники придают энергии на достижения. Не стоит сражаться с этими людьми, и уж точно не пытайтесь укрощать или умирять свою одержимость. По-настоящему одержимым не нужно ничьё одобрение или разрешение. Им не нужно, чтобы кто-то соглашался с разумностью или верностью их идей. Наоборот, их внутренняя решительность даёт им возможность укреплять свои позиции, воплощать задумки в баснословных масштабах и переходить всевозможные границы. Такие люди вторгаются в обыкновения, реальности и реалии – без разрешения, без одобрения, – создают новые условия и новое окружение, а затем шагают дальше, оставив за собой всё по-новому.

Успех – это наилучшая и наивысшая месть ненавистникам, критикам, скептикам и «Фомам неверующим». Я знаю, что это, наверное, очень по-детски, но я просто в восторге от того, что все те, кто меня оскорблял, был несправедлив ко мне, вредил мне, все те, кто считал, что я уже вышел из игры, теперь знают, что я летаю на личном самолёте. Они читают обо мне в журналах, открывают «Фейсбук», «Твиттер» или «Перископ» и видят, что мои сообщения нравятся, что ими делятся, а может, эти ребята шагают по аэропорту и видят мои книги на витринах. Жду не дожусь, когда обо мне снимут фильм и когда начнут рисовать мой портрет на стенах зданий и стенках автобусов!

Глава 6

Будь победителем-властителем

Можно иметь бесчисленное количество энергии, жгучую и пламенную целеустремлённость и столь космическизвёздные мечты, что они не дают вам спать по ночам, но если вы не господствуете над всеми сферами своей жизни, то загнётесь под одним из многочисленных проявлений разрушительных сил.

Господство над своей сферой и своим пространством начинается с вас самих, потом распространяется на ваших сотрудников, а затем уже на ваших клиентов и конкурентов. Если вы хотите быть примером и «поглотить» своим присутствием всё пространство, то нужно быть лидером в каждой области. Если вам удастся управлять своим мышлением, а также мышлением ваших сотрудников, конкурентов и своей публики, то эта сфера – ваша.

Изначально я описал идею господства в своей книге «Если ты не первый, ты последний», но многие люди тогда неверно поняли, что я имел в виду под «господством». Читатели восприняли это как победу над конкурентами. Но истинное господство – точно так же, как и настоящая одержимость – начинается с господства над собой.

Хотя эта идея может показаться простой, большинству так и не удаётся усвоить её во всей её полноте: невозможно господствовать в своей жизни или в своём деле – чёрт побери, невозможно даже создать определённую корпоративную или семейную «культуру», если вы первым делом не станете господином своего собственного мышления. А чтобы добиться этого, нужно научиться владеть своими мыслями, действиями и решениями.

Плохо забывать о своих высоких целях, о своей энергии и одержимости, но ещё хуже пускать всё это на самотёк. Тогда эти факторы могут превратиться в диких мустангов, которые мчатся с пеной у рта в разные стороны и растрачивают энергию и ресурсы – усилий много, а результата нет.

Не нужно кидаться за каждой неиспробованной, непроверенной и недоказанной идеей, которая возникает у вас, ваших близких или сотрудников. Я не говорю вам не экспериментировать вообще: пробуйте новое – просто делайте это, когда работа над уже проверенными идеями идёт полным ходом. Зачем играть по каким-то чужим тактикам игры, когда у вас есть свои, которые уже и так приносят результат?

Уверенность важна не только для того, чтобы не сбиваться с дороги, но и для того, чтобы вообще определить эту дорогу, лучше и чётче вымостить её для остальных, а затем идти по ней и побеждать. Лучший способ добиться уверенности в себе – это господствовать над своим пространством и надо всем, что в нём есть.

Король своей жизни

Если вы забываете контролировать себя самого и быть королём собственной жизни, вы можете потерять годы.

В этом всем нам помогла бы как раз служба в армии: там есть и структура, и своя этика, и правила, и приказы, и беспрекословное выполнение заданий. В гражданской жизни у большинства людей нет подобного окружения или мышления, которое заставляет приходить вовремя, одеваться в определённом стиле, действовать собранно и в меру всех сил и следовать приказам. Никто не задаёт вам конкретного маршрута, и из-за этого ваша энергия рассеивается везде и уходит в никуда.

Самое сильное замешательство в жизни я чувствовал тогда, когда у меня было столько вариантов, что я не знал, что и делать. Но я понял, что в конечном счёте ответственность устанавливать правила лежит на нас самих. Развейте в себе способность разбивать каждую часть своей жизни на составляющие и анализировать эти сферы жизни – для того, чтобы вы могли быть абсолютным правителем в тех сферах, которые вам важнее всего. Пусть эти сферы жизни станут жизненной энергией для ваших целей-одержимостей.

Контроль над ограниченным мышлением

Когда я основал свою первую компанию по обучению продажам, я вначале был одним-единственным сотрудником. Я сам выполнял каждую роль в компании: от бухгалтера до ответственного по доставке. Вся моя жизнь сводилась к тому, чтобы понимать, что работало, укреплять эти успехи, направлять энергию в одно русло и повторять всё снова.

Но хотя я был одержим работой и начал достигать определённого финансового успеха, я был, как неврастеник, полностью подвластен чувствам и идеям потери, страха, недостатка и неуверенности; я был уверен, что успех уйдёт точно так же, как пришёл. Я работал по девятнадцать часов в день, но моим побуждением было не предназначение или цель, а необходимость, потому что я был единственный сотрудник. Я жил во власти страха. Да, одержимость в чём-то срабатывала, но на самом деле я тогда ещё не позволял себе гордо расправить плечи и господствовать в своей сфере.

Вами не должны управлять трудности или проблемы вне вашей зоны контроля, потому что тогда вы сами не контролируете их и не способны контролировать. Если вы во власти проблем, то они непременно мучительно погубят вас – это только вопрос времени. Вы всё время будете ощущать, что так или иначе недотягиваете до целей и до планки, пока наконец не научитесь избавляться от всего отрицательного и направлять всё внимание в одном направлении: на свой

потенциал и свои цели. Но как только вы определите для себя те цели, которыми вы по-настоящему горите, и как только вы начнёте полностью уделять своё время и внимание именно им, всё начнёт меняться. Всё ваше внимание будет поглощено возможностями, а не страданиями.

Пока вы ещё не разобрались, как избавиться от подобного ограниченного мышления, старайтесь укротить те убеждения и привычки, которые вам вредят, которые останавливают или отвлекают вас. Если вы знаете, что в чём-то слабы, действуйте и постарайтесь покорить проблему – чтобы она прекратила быть таковой. Например, если у вас пристрастие к спиртному, вышвырните всё спиртное из дома. Если вам трудно не курить травку, спустите её всю в туалет. Если вы знаете, что не познакомитесь с вашим будущим супругом или супругой в стриптиз-клубах, бросьте туда ходить. Не бывает господства без самодисциплины.

Также внимательно выбирайте, с кем вы проводите своё время. Ваши знакомые либо хорошо, либо плохо на вас влияют. Не бывает никакой нейтральной полосы. Если вы не уверены, на чьей они стороне, то не проводите с ними время. Я не общаюсь с такими людьми, и вам не стоит. Уделяйте всё своё время тем, кто точно вас поддерживает.

Король времени

Меня постоянно спрашивают: «Как же вы всё это успеваете?» Я просто-напросто записываю те сферы своей жизни, в которых я хочу быть мастером или достичь высот, а затем как одержимый придумываю, где найти время, – вместо того чтобы придумывать оправдания как одержимый.

Например, я твёрдо решил для себя, что нужно проводить время с семьёй. Понадобился очень изобретательный подход. Каждое утро я бужу своих маленьких дочек, и мы едем в местную кофейню, где и проводим время втроём. Мы приятно общаемся где-то 15 или 30 минут, а затем я отвожу их домой и передаю маме. Когда мы возвращаемся, они завтракают, а затем каждый готовится к своему: они к школе, я к работе.

Детям не нужны часы вашего времени, им просто нужно побыть с вами какое-то время. Итак, я заставляю время работать на себя: потому что у меня есть одновременно и твёрдое решение проводить время с детьми, и изобретательный подход к этому – то, что мы видимся с ними утром, а не вечером, или то, что иногда я их беру с собой в спортзал. Я не управляю временем – я его создаю.

Кстати, дело не только в том, что нужно детям, – ещё важно, что нужно родителям. Да и мой брак существует не просто сам по себе «в пустом пространстве» – потому что нужно одновременно заботиться о компаниях, браке, семье и остальных сферах жизни, и всё это непросто.

В компании всё, что мы можем, мы с женой делаем вместе, то есть специально ищем возможности вместе работать бок о бок и делать наш бренд известнее. Мы выбираем для себя что-то, что каждый хорошо умеет, и затем вкладываем свои силы именно в это. Например, я не прошу Елену делать звонки по продажам, а позволяю ей заниматься тем, что она хорошо умеет: скажем, работать над проектами нашего канала *Grant Cardone TV* и над другими.

Вместе работать и развивать компанию – одна из наших тактик для того, чтобы извлекать как можно больше пользы из времени. Например, мы с женой редко ходим ужинать вдвоём, вместо этого мы приглашаем ещё сотрудников или клиентов пойти с нами, чтобы и время с ними работало вдвойне эффективно. Я не вижу смысла в том, чтобы тратить деньги лишь на приятный ужин наедине, а предпочитаю потратить в четыре раза больше на ужин, который даст новые возможности и нам с женой, и нашей компании. Если честно, супружество становится крепким не благодаря одному или двум свиданиям в неделю. У нас крепкий брак, потому что мы единомышленники во всём – в том числе и в подходе ко времени.

Я уже писал в этой книге о том, что я не люблю свободное время в расписании: оно приводит к скуке, а это в прошлом как раз втягивало меня в неприятности. Чтобы избежать этого, я забиваю расписание встречами, делами и мероприятиями. Мне сегодня пятьдесят восемь лет, но я в буквальном смысле бегу с одной встречи на другую. Когда я лечу в какой-то город на встречу, я специально заполняю расписание другими встречами в тех же краях.

Ещё совет: прекращайте тратить время на неважные дела, которые не питают ваши «цели-одержимости». Например, если стричь газон и мыть машину не приближает вас к вашей

личной цели, поручите это ещё кому-нибудь – платите другим за те задачи, которые не вписываются в ваши цели и вашу одержимость.

Ваше время, ваше внимание и ваша целеустремлённость важны, поэтому относитесь к ним как к чему-то важному.

Существует время на всё – если прекратить управлять временем и начать его создавать.

Король денег

Деньги – это одна из главных сфер, в которой необходимо быть королём и господствовать.

Большинство людей постоянно беспокоятся о деньгах, просто они не всегда говорят об этом. Каждый раз, когда пациент идёт к врачу, он боится, что страховой полис покрывает мало и много придётся платить самому. Он идёт в магазин, и приходится выбирать, что он может себе позволить, а что не может. А каждый раз, когда он получает зарплату, – это очередное напоминание о его собственном ограниченном денежном мышлении.

И в то же время, если у человека финансовые ограничения, не получится просто дать ему денег и тем самым привести его жизнь в порядок. Большинство из нас выросли либо в бедности, либо в среднем классе, и мы так и остаёмся на всю жизнь с этими принципами и убеждениями: среднего класса или бедняков. Мы выходим во взрослую жизнь в тумане сомнения и замешательства о своих финансах, потому что, когда мы росли, примерами нам были подавленные в отношении денег родители, невежественные в деньгах учителя и безответственное правительство. И тем не менее пускай деньги и вгоняют нас в замешательство и апатию, пускай и мы огорошены ими или даже злимся на них, но каждый из нас всё-таки способен преодолеть то денежное мышление, которое мы унаследовали.

Первая задача перед вами – разобраться в деньгах и настроиться на верное финансовое мышление. После того, как вы установили контроль в этой области и господствуете над своими собственными финансами, можно приступить к работе и изгнать любые денежные сомнения из мышления своих близких, друзей, партнёров, сотрудников и клиентов.

Ответив на вопросы в этом упражнении, вы увидите, насколько уверенно вы чувствуете себя по отношению к деньгам и господствуете ли вы в этой сфере:

- Каков ваш денежный девиз?
- Что вы думаете о деньгах?
- Что для вас означает много денег?
- Что для вас – слишком много денег?
- Что для вас – слишком мало денег?
- Какие у вас есть отрицательные мысли о деньгах?
- Уходит ли большая часть вашего времени и внимания на экономию?
- Сколько времени вы уделяете тому, чтобы находить новые источники финансов?
- Как вы себя ведёте, когда видите цену в магазине или в ресторане?

На эти вопросы нет верных ответов. Моя цель скорее такова: чтобы вы сами осознали, как вы мыслите о деньгах и есть ли у вас с ними трудности.

Самое важное здесь – быть честным с самим собой. Если у вас в жизни есть проблема (с чем угодно), то первый шаг – признать, что это так. Если вас постоянно преследует беспокойство о деньгах, признайтесь себе в этом, и только тогда получится заменить менталитет дефицита мышлением изобилия.

Не забывайте – реальностью станет то, чем вы одержимы: если вы вечно думаете о денежных проблемах, то они у вас вечно и будут. Если вы нацелите своё внимание на то, почему вам важны деньги и что они для вас значат, и если вы подойдёте к этому положительно, то придумаете, как привлечь большее количество денег.

В детстве моими денежными девизами были высказывания наподобие: «деньги на деревьях не растут», «копейка рубль бережёт», «не ставь всё на одну карту», «богатеть – это жадничать», «состоятельные люди несчастны» и так далее и тому подобное. Всё это и объясняет, почему денежного успеха у меня тогда не было. Я жаловался, что блюдо из крабов и стейка в ресторане стоит \$57, билеты в кино – \$19, что натуральные бананы стоят \$9 за фунт.

Пятьдесят семь долларов – это не много, так же как девятнадцать и девять. Неважно, что вы за это покупаете, просто в целом это не много денег. Нет человека на нашей планете, у которого

денежная проблема только из-за 57 долларов, – таких просто нет. Почему я так говорю? Да потому, что 57 долларов не решат по-настоящему ни одной из наших с вами проблем, а если вдруг и решат, то скоро появится похожая проблема.

Когда в 2008 году рухнула экономика, я встряхнулся и очнулся от денежного сна. У меня было три крупных ссуды на недвижимость через один банк, и он не смог выполнить свои обязательства. За одну ночь испарились миллионы долларов, ради которых я усердно работал.

Когда банк отказался от своих обязательств, я понял, что любой, кто перестанет думать о деньгах и уделять им внимание, может разориться. Ведь я сам утратил свою одержимость, снизил скорость, энергичность и запал – и превратился в удовлетворённого, толстого и ленивого себя. Я тогда поклялся, что больше такого не будет. И одержимо взялся за то, чтобы вытащить себя из этой дыры.

Господство над своим денежным мышлением

Большинству из нас давали наставления о том, что деньги – корень всех бед и одна из запретных тем. Такое впечатление, что в нашем обществе позволительно рассказывать людям, что вы на мели или что вы в среднем классе, но как только вы разбогатели – о деньгах говорить запрещено.

Если вдруг кто-то начинает рассказывать про свой «РоллсРойс», свой самолёт, свой загородный клуб для богатых, – для большинства это будто железом по стеклу. Но почему? Я вам даю полное разрешение обсуждать свой финансовый успех.

Вместо того чтобы обижаться на людей, которые обсуждают деньги, избегайте тех, кто этого не делает. И остерегайтесь людей, которые не способны заработать, которые всё растрачивают или которые не могут оплатить счёт в ресторане. Невозможно научиться ничему у кощеев и жмотов, которые жмут монету, пока орёл на ней не завопит.

Выражение «чтобы делать деньги, нужны деньги» – это неправда. На самом деле чтобы делать деньги, нужно мужество. 80 процентов сегодняшних миллионеров – миллионеры в первом поколении. Они не унаследовали эти деньги, у них не было начального капитала. Нужно быть мужественным, чтобы завязывать знакомства с новыми клиентами, привлекать больше внимания и настолько господствовать над мышлением покупателей, чтобы они ни о ком другом и не думали. Чтобы зарабатывать, удерживать заработанное и приумножать эти средства, нужны чудовищная решительность, приверженность и одержимость расширением. Если вы работаете на кого-то, то возьмите на себя ответственность за то, чтобы расширить компанию, – не работайте просто от зарплаты до зарплаты. Это даст нужные карты в руки и вам, и вашему работодателю. Когда речь идёт о зарплате, выходите из рядов зрителей на поле и старайтесь забить гол.

В этом мире вертится просто умопомрачительное количество денег, и в то же время у большинства карманы почти пусты. У этих людей денег нет потому, что они верят, что существует недостаток денег, или потому, что считают, что они не заслуживают денег или что деньги сложно даются.

Я настраиваюсь на то, что деньги есть везде и повсюду. Они есть у всех, и если с человеком верно обращаться и предоставить ему то, что он просит (и даже больше), он с удовольствием отдаст мне свои деньги. Мой боевой призыв: «У кого мои деньжата?»

Когда я был молодым начинающим продавцом и мне нужны были новые ботинки или новый костюм, я приходил на работу и задавал себе вопрос: «У кого деньги на мой костюм и мои ботинки?» Я искал того покупателя, которому я могу продать свои товары или услуги, чтобы получить деньги на те товары, которые, в свою очередь, нужны были мне. Нужна выручка? Вместо того чтобы вечно беспокоиться о том, что её никогда не достаточно, думайте о денежном изобилии вокруг и о том, чтобы добиться встречи с людьми, которым нужны ваши товары или услуги.

Деньги повсюду вокруг нас, и моя цель – получить те, что принадлежат мне. Именно благодаря такому настрою деньги достаются мне просто, без усилий и в изобилии. Я могу потратить немало денег или пожертвовать их, и всё равно у меня их будет много.

Господство над денежным мышлением окружающих

Очень важно быть королём своего денежного мышления, но, чтобы достичь настоящего успеха, нужно добиться того, чтобы окружающие смотрели на деньги и относились к ним так же, как и вы.

Если ваша звёздная цель – выстроить вокруг себя замечательную компанию, а не просто работать всю жизнь в одиночку, вы должны стать одержимым тем, чтобы в вашей компании деньги были приятной и принятой темой. И это касается всех – руководителей, продавцов и финансистов. Они должны правильно понимать деньги, и их представление должно соответствовать вашему. Потому что – взгляните правде в глаза: если не вы влияете на денежное мышление окружающих, то это делает кто-то ещё.

Именно поэтому столь важно ваше присутствие и ваш пример того, как относиться к деньгам. Команду вдохновит ваша способность взять трубку и заработать деньги. Победители принимают верные финансовые решения снова и снова, а каждый хочет играть в команде победителей. Вы – пример для своей команды, так что взгляните на финансовое состояние окружающих, и вы поймёте, насколько хороший пример вы им подаёте.

Пусть успех каждого члена вашей команды будет вашей «одержимостью», и вы станете великаном в их глазах. Покажите человеку, как заработать столько, сколько он и представить себе не мог, работая при этом на более высокую цель, и человек будет верен вам и привержен делу.

Король своей профессии

Станьте авторитетом в какой-то области и расскажите людям то, что считаете нужным рассказать. Что вы умеете лучше всех? Чем вы горите? В чём у вас есть твёрдые убеждения? О чём должен узнать мир?

Несколько лет назад я понял, что мне совершенно не даёт покоя то, что в сфере продаж есть консультанты, которые более известны и признаны, чем я. Я просто места себе найти не мог от того, что моё имя не было в списке мастеров продаж – таких, как Брайан Трэйси, Том Хопкинс, Ог Мандино, Наполеон Хилл и Зиг Зиглар. Почему в списке нет моего имени? Меня бесило, что читатели интересовались их знаниями, но не читали меня, и лишь по одной-единственной причине – они просто не слышали обо мне. Но виноват был я сам – я просто не был одержим расширением во всемирных масштабах и довольствовался тем успехом, которого уже достиг.

Чтобы справиться с этим и чтобы стать таким же известным знатоком своего дела, как эти мастера, я придумал упражнение ниже.

Возьмите листок бумаги. Нарисуйте в центре своё лицо – тогда упражнение становится более личным и напоминает вам, кто в центре всего этого. Затем начертите два столбца и назовите один «профессиональная жизнь», а второй – «личная жизнь». Затем напишите в каждом столбике, в чём вы мастер или какие качества вас описывают.

Вот как выглядит моя табличка:

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЖИЗНЬ	ЛИЧНАЯ ЖИЗНЬ
Гений продаж	Отец
Человек успеха — своими руками	Муж
Автор книг	Тот, кто поборол в себе наркоманию
Создатель аудиопрограмм	Потерял отца, брата и мать
Лектор	Идентичный близнец
Миллионер	Филантроп
Инвестор в недвижимость	Работаю с вооружёнными силами
Успешно прошёл налоговую проверку	Женился на актрисе
Покинул Калифорнию ради возможностей	Жил в пяти штатах
Широко известен в социальных сетях	Совершенствуюсь духовно
Отлично знаю продажи машин	В прекрасном здоровье
Работаю как заводной	Создаю время для семьи

После того, как вы напишете список, разберите каждый пункт ещё более детально. Например, если говорить о профессиональной графе, я задумался о том, что же значит быть гением продаж. Когда мне было тридцать лет, я кардинально изменил эту сферу и продолжаю делать это сегодня. Я разработал аудио- и видеопрограммы и написал не одну книгу – все они о продажах и развитии бизнеса.

А ещё «быть гением продаж» означает, что я могу учить разным компонентам продажи: например, как закрывать сделки; обслуживать, вести или контролировать клиентов; как делать холодные звонки, как руководить командой по телефонному маркетингу, как вести долгосрочные переговоры о продаже, как продавать в розницу, как продавать через Интернет, как проводить вебинары, как продавать со сцены, как продавать недвижимость или страхование и т. д.

Как только список был полностью готов, я вкратце охарактеризовал себя и описал те причины, по которым я лучший в этой профессиональной области. Описание было таким: «Я – крёстный отец продаж. Нет никого лучше и эффективнее меня, ни у кого нет более актуальных, более нужных сегодня знаний. Может показаться, что я хвастаюсь, но ведь это не хвастовство, если я говорю правду. Самые крупные в мире компании доверяют мне и моей фирме помочь им настроить продажи и обслуживание клиентов именно на свою компанию и тем самым улучшить результаты».

Затем, чтобы ещё более чётко сформулировать, что я хочу сказать миру и как я могу помочь людям, я записал, какую конкретную пользу я могу дать людям в каждой категории главного списка. Например, в продажах я знаю, что могу научить кого угодно быть мастером продаж и любить продажи. Я могу из хорошего продавца сделать замечательного. Я могу из замечательного продавца сделать истинного мастера. Я могу даже из того, кто ненавидит продажи, слепить гениального продавца.

Также среди тех черт, которые вы перечислили в «личном» столбце, вы найдёте возможности для профессионального роста. Например, когда я работал с армией, мне от всей души захотелось

помочь служащим перестроиться снова на гражданскую жизнь через обучение продажам. Перемотайте на несколько лет вперёд, и вот я выступаю перед бывшими солдатами и офицерами в Пентагоне, Форт-Брэгге и Форт-Беннинге, а также общаюсь с генералами в городе Богота в Колумбии.

Я завершил работу над таблицей, и у меня в руках появились «боеприпасы»: теперь можно было составить список всех связей и возможностей, которые помогут мне рассказать о себе и своих идеях, – и так я сделал свой бренд господствующим (подробнее об этом в следующем разделе). Так что это упражнение – записать те навыки, в которых я мастер, и почему я в них мастер – помогло мне подтолкнуть себя на новый уровень. Шагайте нога в ногу со временем, и шагайте одержимо.

Сделайте это несложное упражнение, чтобы разобраться, в чём вы самый лучший и в чём вы мастер. Только не забывайте – всё это будет меняться, и с годами список будет расти и расширяться. Возвращайтесь к упражнению и выполняйте его снова и снова – пусть оно подпитывает вас и даёт вам силы справиться с любой сферой, в которой вы работаете.

Продолжайте играть, становитесь королём своей сферы (или даже нескольких) и тем самым кормите монстра своей одержимости, и вы увидите, что способны на гораздо большие достижения, чем те, о которых мечтали.

Королевский бренд

В последние годы я стал одним из ведущих экспертов по продвижению в социальных сетях. Если честно, я скромничаю, когда так пишу, потому что в прошлом году моё присутствие в Сети помогло мне так или иначе затронуть 200 миллионов людей.

Когда я впервые начал пользоваться социальными сетями, один мужчина спросил меня: «Откуда вы знаете, какой у вас процент отдачи от вложения в социальные сети?» Я посмотрел на этого человека и сказал: «Я пользуюсь социальными сетями не для того, чтобы найти клиентов. Я одержим тем, чтобы быть королём своей сферы, и я хочу, чтобы люди ассоциировали моё имя с продажами и со всем, что с ними связано. Я хочу, чтобы каждая компания в мире, которая занимается продажами, знала, кто я такой. Я хочу заставить конкурентов играть защитную игру, внушить им беспокойство и страх; хочу, чтобы они распластались на асфальте, сдались и признались себе: “Кардон переиграет меня и деньгами, и усилиями”».

Я загорелся мыслью рассказать миру о своих идеях, решениях, мнениях и нашёл все возможные каналы, через которые можно было поделиться с людьми моими данными и идеями, моим контентом. Допустим, правда, что контент – король; что ж, я стал фабрикой контента и пользовался любыми возможными способами, чтобы рассказать о нём миру. За полгода я выпустил 9000 видеороликов в Сети, а за три года – 78 000 сообщений в «Твиттере». Чрезмерно? Если хотите, чтобы ваша марка была королём, то нет. Действовало ли это кому-то на нервы? Да, возможно, – но конкуренты предоставили мне возможность завоёвывать территорию.

Очевидно, что я перешёл все границы обыкновения, может, даже учтивости, в своей стратегии социальных сетей – но только это не чрезмерно, это как раз то, что нужно. Как раз сегодня я дал задание своему интернет-отделу (я так его и называю – интернет-отдел, а не «информационные технологии», не «ИТ», не «отдел связи» или что-то в этом роде); задание было – найти достаточно контента, чтобы вывешивать сообщение в «Твиттере» каждые шесть минут, чтобы выходило сто уникальных сообщений ежедневно. Любой, кто говорит, что это слишком, просто не понимает огромный размах Интернета и социальных сетей. Это целое море. Разве можно заполнить океан броском одного камня?

Большинство людей терпят неудачу в рекламе через социальные сети и даже в обычной рекламе, потому что они недооценивают усилия, нужные для того, чтобы господствовать в своей нише.

Приведу вам прекрасный пример: когда социальные сети стали образом жизни, образовалось три категории людей: 1) те, кто отвергли социальные сети; 2) зрители (те, кого использовали при помощи соцсетей) и 3) те, кто стали пользоваться социальными сетями, чтобы рекламировать себя и рассказывать о себе. Первые две категории просто огромные. Сперва я сам был в первой группе и испытывал отвращение к этим ресурсам, просто потому что не понимал их. Но достаточно скоро я прекратил пренебрегать ими и открыл для себя мощь этого подхода; тогда-то я и начал неистово использовать все возможные способы. Смотрите, ведь все эти

платформы бесплатные, и нет никаких ограничений на то, сколько раз можно вывешивать сообщения. Очень скоро я делал это так часто, что люди удивлялись: «Как Кардону это удаётся? Сколько же у него сотрудников в компании? Сколько он работает?»

Из человека, который не понимал социальные сети, я превратился в одного из самых сильных их пользователей во всём мире, потому что у меня есть одержимость тем, чтобы моё имя символизировало для людей всё, что связано с продажами, а социальные сети, как я понял, могут помочь мне этого достичь. Я взял своё мастерство (лучшие и самые современные данные о продажах) и превратил его в господствующий на рынке бренд.

Вы можете внести положительные изменения в любую область своей жизни прямо сегодня, сейчас. Можно отжаться двадцать раз, и это будет шаг к тому, чтобы быть в лучшей форме. Можно взять трубку, заключить сделку и сразу чем-то улучшить свои финансовые дела. Пока вы на работе, можете послать какой-то ролик своему ребёнку, своим мужу или жене и сказать им тем самым, что думаете о них и хотите приятно провести с ними время.

Можно совмещать и усиливать все жизненные сферы одновременно, вдыхать жизнь во всё разом; главное – быть одержимым ими всеми. Как морской прилив поднимает сразу все парусники в гавани, так и прилив ваших сил поднимет все шхуны вашей жизни – если вы решите для себя стать королём своей жизни.

Глава 7

Дружите с риском

Невозможно избежать опасности или риска в мире, который ими наполнен. Каждый день с хорошими людьми случаются плохие происшествия. Сокращают хороших сотрудников. Или компании хорошо обращаются с сотрудниками, а те уходят к другим ради лучших льгот. Иногда, не успев заработать деньги, вы их теряете. Клиенты предают вас и уходят к конкурентам. От вас уходят жена или муж. Случается, что сотрудники наломали дров. Биржевой рынок не церемонится и не нянчится с вами, а экономика бывает несправедлива и к добрым, и к злым.

Когда люди живут осторожно и стараются избежать опасности, то на самом деле они проживают свою жизнь в опасном состоянии. Избегать опасности разумно только в том случае, если вам хочется зарабатывать гроши. Единственный способ снизить риск – это рисковать.

Мои слова могут показаться нелогичными, но на самом деле безопаснее быть в открытом море, чем на привязи в гавани. Особенно потому, что ваш большой океанский корабль не был создан для гавани: он был построен для океанских глубин и просторов; для того, чтобы бежать по высоким волнам; для длинных плаваний по морям, где снуют акулы и где сокровища ждут своего хозяина. Уют и удобство – ваши злейшие враги, потому что если вы стремитесь к ним, цепляетесь за них, то вы не шагаете вперёд, не раскрываете свой потенциал и тем самым остаётесь в проигрыше.

Есть только один способ обеспечить себе безопасность: быть самым опасным в своём окружении и своей сфере, быть готовым к риску, как никто другой. Если вы не опасны, то вы ни для кого не угроза и вами будут понукать конкуренты, клиенты, поставщики, сотрудники, муж или жена и даже дети.

Не живите больше ни секунды, съёжившись или пригнувшись в страхе; хватит быть робким и довольно угодничать. А теперь давайте рассмотрим несколько способов рисковать и не бояться опасности.

Прощай, родной город

По опросам, проведённым в США в 2008 году Исследовательским центром Пью, 88 % людей живут в пределах нескольких километров от того места, где они родились.

Лучшими ходами в моей жизни были те, когда я покидал привычную территорию и уют. Удобство, комфорт и уют – враги «одержимцев». Риска ради заставьте себя в прямом смысле выйти из зоны комфорта – попробуйте пожить в другом городе.

Первый раз в жизни я покинул родной город, когда ради новой работы переехал из своего родного городка в юго-западной части штата Луизиана в Чикаго. Затем я перебрався в город Хьюстон, штат Техас. Это был хороший выбор, хотя не полностью верный – я просто переехал туда, потому что там были родные (мой брат и две сестры жили в Хьюстоне), а не потому, что я хотел жить именно там.

Затем я перекочевал в Ла-Холью, штат Калифорния, где я не знал никого. Я прожил в этом городе двенадцать лет, пока не почувствовал, что и в нём мне теперь слишком уютно. Меня все знали, но это означало, что я не заводил новые знакомства и не рос лично. Также я хотел найти себе жену и завести семью, и было очевидно, что в Сан-Диего (Ла-Холья – район Сан-Диего) и его окрестностях этого не произойдёт.

Я упаковал чемоданы и переехал в мегаполис – в Лос-Анджелес. И вот я снова не знал никого. Но именно в Лос-Анджелесе я и познакомился со своей женой – я даже познакомился с ней в первый вечер в этом городе. И хотя у меня там и не было друзей изначально, мы завязали много знакомств и создали большой круг общения, и я продолжал развивать бизнес и процветать.

Перемотайте на несколько лет вперёд: я продолжал достигать успеха, но чувство чрезмерного уюта не давало мне сна и покоя. И вот три года тому назад мы с Еленой покинули знакомое и уютное окружение в Лос-Анджелесе и переехали в Майами – на другой конец страны.

Каждый раз, когда я переезжал, это приводило меня к космическому личному росту. Эта лёгкость и подвижность придавала мне уверенности, и я понимал, что могу быть успешным где угодно, завести друзей в любом месте и сковать себе счастье своими руками где бы то ни было.

Опросы говорят о том, что переезды – одна из главных причин стресса для людей. Как жаль, что мы превратились в тех, кто считает переезды полными стресса. Люди берут деньги в долг, чтобы путешествовать ради приключений, но если переехать нужно ради новых возможностей, они называют это стрессом.

Если вы тот кулик, что на своём болоте велик, то это и будет смертью ваших высоких целей и мечтаний. Это одна из причин, почему я считаю, что уехать из родного города, а затем часто переезжать – стоящий риск. Жизнь на одном месте не приведёт вас к росту, и уют не приведёт к новым возможностям. Чтобы стремиться к своим целям и продолжать претворять в жизнь свой потенциал, мне приходилось покидать знакомое и уютное окружение в поисках неизвестности. Такой ход всегда возрождает во мне одержимость выполнить своё предназначение.

А также благодаря переездам я опасен, потому что никто не знает, где я окажусь!

Знакомьтесь, знакомьтесь, знакомьтесь

Где бы вы ни жили, нужно всё время целенаправленно заводить новые знакомства.

В Америке вы или в России, какая же честь в том, чтобы жить в одной из самых великих стран на Земле и проводить всё своё время на диване, в клубе или пускай даже в кругу одних и тех же людей. Знакомиться можно как угодно: по Интернету, лично, по телефону, на конференциях, через наставников и любыми и всевозможными способами; но если вы не знакомитесь постоянно с новыми людьми – с теми, кто умнее и влиятельнее вас, – то вы подвергаете себя риску.

Рассказать вам, что внушало мне ужас? Слушайте:

- Выступление перед пятью продавцами в городке Рокфорд, штат Иллинойс – мне было тогда двадцать девять лет.
- Моё первое интервью по радио с ведущим Адамом Кароллой.
- Моё первое интервью на телевидении с Нилом Кавуто, известным телеведущим и вице-президентом бизнес-программ на канале *Fox*.
- Выступление перед тысячей страховых агентов компании *Northwestern Mutual*, каждый из которых зарабатывал миллион долларов в год.
- Выступление в Пентагоне перед генералами, полковниками и перед теми служащими, которые переходят на гражданский образ жизни.
- Выступление перед четырьмястами прихожанами церкви в городе Нэшвилл, штат Теннесси, об экономике и духовности.

В каждом случае я чувствовал ужас, в каждом мне было не просто и неудобно. И всё же я искал опасности и выходил из зоны комфорта; я заводил знакомства, которые могли пригодиться мне уже тогда или когда-нибудь в будущем.

Можно быть непопулярным

Вы можете вести себя, как любимый дядя всех и каждого, и при этом всё равно быть опаснее всех вокруг и рисковать больше всех. Да, можно обращаться со всеми мило, учтиво и уважительно, но в то же время успех – не конкурс популярности.

Недавно я работал над сделкой с недвижимостью в городе Саванна, штат Джорджия. Все стороны пришли к согласию о цене и двигались к заключению сделки. Но в конце официального срока, который был у меня на оценку сделки, я понял, что в моих интересах передоговориться о цене. Я знал, что все участники сделки начнут сходиться с ума: кроме того, что я хотел снизить цену, дело было в декабре, и все остальные возможные покупатели были уже в праздничном настроении и думали о том, как они будут праздновать Рождество и Новый год, а не о работе.

Я позвонил своему агенту по недвижимости и сказал: «Нужно отказаться от сделки. Она мне больше не кажется разумной по оговоренной цене». У всех тотчас же заиграли нервы и вспыхнули эмоции. Брокер сразу забеспокоился о своей репутации в глазах владельца, не говоря уже о своих комиссионных. Стоит добавить, что, попросив скидку, я рисковал, что меня обзовут «переговорщиком-шулером» (это человек, который подписывает контракт, соглашается на сделку, а затем начинает повторные переговоры, когда собственность уже не рекламируется на рынке продаж). Никому не нужна такая репутация. Но если бы я пошёл на сделку по оговоренной цене, я был бы виноват в том, что веду себя как плохой предприниматель. Я знал, что нужно идти на повторные переговоры, несмотря на то, что все будут злиться. Я подумал: «Так или иначе я столкнусь с опасностью. Покупать по цене, которую мы обсуждали, – опасно. Начинать переговоры заново – тоже опасно». Я решил, что лучше уж я сам рискну и окажусь опасным, чем подвергну себя риску и опасности.

Я созвонился со всеми участниками сделки, и разговор был очень натянутым. Звонок закончился, и через несколько секунд брокер владельца перезвонил мне и спросил: «Какой должна быть цена, чтобы вас устраивала сделка и вы на неё пошли?» Вскоре я перезвонил ему и ответил: «29,2 миллиона». Всё это затянулось на три недели и превратилось в ругань, угрозы исков, в противостояние и неопределённость. Но мы заключили сделку – за 29,2 миллиона, и я сэкономил 2,8 миллиона.

Жена меня тогда спросила: «Как же так можно? Ведь все тебя возненавидят». Я ответил Елене: «Пусть я лучше упаду в глазах других, чем в своих. Пускай брокер владельца, мой агент и сам владелец будут думать обо мне хуже – это лучше, чем подвергать дополнительному риску себя, свою компанию, своё будущее и тебя – и всё из-за желания быть добрым и милым».

Я не готов соглашаться, просто чтобы согласиться. У меня не было намерения играть в игрушки с этими людьми или «шулерствовать». Во многих сделках я заплатил именно ту цену, на которой мы сошлись вначале. Но в этом случае мне пришлось заново вернуться к переговорам, и я рад, что так и поступил. Оказалось, что эта собственность была бы мне выгодной и по изначальной, более высокой цене, но так она вышла ещё выгоднее.

На мне лежит обязанность заключать великолепные сделки, и я готов ставить себя под удар ради того, чтобы ничуть не поступиться более важными принципами. Заключать сделки – это целое искусство, и я мог бы написать целую книгу о том, как вести переговоры и доводить сделку до конца. Также есть граница, которую я не переступаю, и её просто понять: если я сам не могу обосновать свою просьбу, то я об этом не прошу. Если я не хочу, чтобы так поступали со мной, если я не могу всё логически обосновать с точки зрения другого человека, то я не пересекаю эту границу. И наоборот, если я могу понять и обосновать свою просьбу с точки зрения второй стороны, то я буду настаивать – и настаивать сильно, чтобы убедить другого человека в моём понимании ситуации.

Я знаю, что требуется, чтобы заработать 2,8 миллиона; поэтому, если я могу оправдать в своих глазах, почему я поступаю так, как поступаю, то я готов пережить три недели эмоционально опасных бурь и непопулярности, чтобы избежать затем года финансовой опасности.

Инвестируйте с риском

Предприниматель рискует своим капиталом. Это как раз и есть определение данной роли: человек, который выстраивает компанию или компании и управляет компанией или компаниями, принимает на себя риск выше обычного, чтобы делать деньги. (Но я бы поспорил и сказал, что это не совсем точно, потому что вы не можете на самом деле *делать* деньги,

их *делает* Федеральный резервный банк в США или Гознак в России. А предприниматель рискует теми деньгами, которые у него есть, чтобы получить деньги от других, повладеть ими какое-то время, затем снова инвестировать и повторять это снова и снова.)

Вложение в новое деловое начинание опасно и рискованно. Вы рискуете своим временем, энергией, ресурсами и своей репутацией, чтобы заработать. Но в то же время если вы работаете на кого-то или инвестируете в его идеи (а может, и работаете, и инвестируете), то вы тоже рискуете. Так почему бы не пустить весь поток энергии на своё дело?

Среднему классу в США промыли мозги, убедив их, что нужны разносторонние и разнообразные капиталовложения. Нас научили играть в долгую и безопасную игру. Но легендарные инвесторы говорят иначе. Предприниматель и инвестор Марк Кьюбан говорил: «Разнообразие инвестиций – для идиотов». По словам Марка, невозможно разбогатеть, если рассеивать свои вложения и процент риска на столько источников, что каждое вложение будет тоньше листа бумаги. Такая личная философия перекликается и со словами великого Эндрю Карнеги. В Америке у нас есть выражение «не клади все яйца в одну корзину», что означает «не надейся только на что-то одно». Изначально это слова Санчо Пансы из «Дон Кихота», и по смыслу они похожи на выражение «не ставь всё на одну карту». Так вот, Карнеги говорил: «Богатеть нужно так: положить все яйца в одну корзину и затем следить за этой корзиной».

Вас учат разнообразить капиталовложения, потому что «эксперты» предполагают, что вы ленивы и точно не соберёте нужные данные для того, чтобы толково вложить деньги. Да ещё и потому, что если вы вкладываете в разные источники, то вам понадобится профессиональная помощь – вот как раз и придётся нанять того самого «эксперта», менеджеров по взаимным фондам, финансистов, банкиров, маклеров, брокеров по облигациям и прочих капиталистов.

Начинайте играть, атакуя, – и в том, как вы тратите, и в том, как инвестируете. Будьте готовы как одержимый вкладывать свою энергию, своё время, свои деньги и все свои ресурсы до последней капли в то, чтобы получать и наращивать новый доход. Ставьте свои деньги «на кон» и добейтесь такого высокого дохода, чтобы вы могли сразу же повторно вкладывать 30 или 40 процентов от него в расширение бизнеса.

Ради расширения будьте готовы пойти на риск и потерять деньги. И когда вы инвестируете, знайте, что не каждое вложение будет окупаться и приносить видимый возврат. Я не сожалею ни об одном рекламном объявлении, ни об одной маркетинговой и брендинговой кампании, ни об одном объявлении в социальных сетях, на которые мне пришлось потратить деньги. Вам всегда нужно больше внимания. Я никогда не раскаиваюсь, не раздумываю: «Эх, эта инвестиция не окупилась». Окупаемость инвестиций – это собственная выдумка, чтобы убедить себя, почему не надо вкладывать деньги. Это просто оправдание не тратить.

Вы просто обязаны вкладывать, вкладывать не прекращая, и одновременно поднимать доход. Необходимо заработать достаточно денег или же собрать или занять достаточно средств, чтобы расширяться. Нацеливаться на выручку, которую можно повторно инвестировать, важнее, чем стремиться получить выгодную маржу, и это особенно верно, когда вы только запускаете своё дело. Вашим приоритетом должна быть выручка.

Происходит нечто волшебное, когда вы выворачиваете наизнанку традиционное мышление – «экономия на первом месте» – и одержимо стремитесь повторно вкладывать как можно больше денег. Вам приходится общаться, творить и придумывать, как расширяться. Вы начинаете завоёвывать новые рынки, чтобы получить новый доход.

Сегодня, чтобы зарабатывать, нужны мужество и «кишка, что не тонка». Если вы не будете вкладывать деньги в себя, не рассчитывайте, что клиенты будут в вас вкладывать – то есть платить вам. Рискуйте деньгами и отпускайте их на рынок. А затем снова вкладывайте их в рынок, чтобы заработать ещё больше, и вы познакомитесь с небывалым успехом.

Скажите «да» новым технологиям

Когда появляется новая и незнакомая технология, сразу же присоединяйтесь к «параду». Разберитесь в этой технологии и орудуйте ей – пока не выйдет что-то новее и лучше.

Когда появились приложения в «Фейсбуке» и «Перископе», через которые можно было вести потоковую передачу видео, я сразу же скачал эти приложения. Я начал в прямом эфире транслировать ролики людям, которых я не знал и которые не знали меня, и стал пользоваться

этой технологией так, чтобы она помогала моим целям. Не прошло и трёх месяцев, как я был в первой пятёрке мира среди пользователей этой технологии.

Чтобы постоянно развивать свою компанию, свой круг связей и своё господство на рынке, необходимо приветствовать все новые технологии и быть «одержимцем» этих технологий, если они могут познакомить вас с незнакомыми людьми, необычными местами или сферами деятельности и вообще с чем-то новым. Будьте одним из первых пользователей и пускайтесь в путешествие к неизведанности.

Играйте роль, пока не войдёте в роль

Когда я делаю что-то впервые, я напоминаю себе дерзать, привлекать внимание, высказывать свои мнения, добиваться результата, вдохновлять людей так, чтобы они помнили меня, и в целом рисковать достаточно, чтобы получить наилучший возможный в этой ситуации результат. Я решаю для себя, что я хозяин в этом месте или на этой сцене, что я в центре внимания во время интервью, – и я веду себя твёрдо и уверенно. Я решаю, какие у меня есть знания, что я могу дать и что получить, и не отступаю от своего решения ни на шаг.

Иными словами, я всегда беру на себя роль мастера и знатока, человека с масштабным успехом, – даже если это пока ещё не так. Я веду себя как человек, который действиями и словами даёт другим понять, что знает своё дело; как тот, кто может убедить кого угодно в чём угодно. Иногда я говорю своей жене, актрисе: «Знаешь, на самом деле я актёр, который играет роль предпринимателя». И вот мои актёрские заслуги:

- Как-то раз мне пришлось ночью идти через очень опасный (как считается) район в Новом Орлеане, чтобы вернуться в гостиницу. Я вёл себя так, будто я самый опасный человек на улице. Никто ко мне не приставал.

- Когда я продвигал свою передачу «Король перемен» руководителям канала *National Geographic*, я сказал им: «Я вам обещаю, что эта передача будет самой успешной программой на вашем канале». Они купили восемь выпусков.

- Когда я в первый раз покупал портфель недвижимости стоимостью более 50 миллионов долларов, со мной конкурировали тридцать восемь других покупателей, а я тогда даже и не знал, где взять деньги на эту инвестицию. Но я позвонил владельцам и брокерам и сказал: «Я ваш покупатель. Вы точно не разочаруетесь. Со мной сделка будет заключена быстрее, чем с остальными, потому что на сделку не нужно больше ничьё согласие – только моё. Я знаю, что вы никогда ещё не вели со мной дела и что у меня не самое выгодное предложение, но я даю вам слово, что мы заключим сделку». Через сорок пять дней я заключил самую крупную сделку в штате Флорида по поглощению частной компании в сфере недвижимости. Это было четыре года назад. Я заплатил тогда 32 миллиона, а эту собственность только что оценили в 108 миллионов.

Всегда готов к атаке

Герои успеха умеют поставить всё на кон, когда появляется возможность. Они входят в опасное окружение и пользуются этим риском и опасностью.

Во время краха экономики в 2008 году Уоррен Баффет не стоял в стороне, а помог инвестиционному банку *Goldman Sachs*: он одолжил им 5 миллиардов долларов и заключил бесподобную сделку, которая обеспечила его компании 10 процентов возврата на инвестицию и полную защиту, потому что его компания получила привилегированные акции в *Goldman Sachs*. И эту сделку он заключил в те времена, когда банки со скрипом шли на возврат от инвестиций размером 0,25 (четверть) процента. Кто получает сделку, которая даёт в 40 раз больше? Человек, который рискует больше всех и ведёт себя опаснее всех.

Долой лавры

Во время краха экономики 2008 года Уоррен Баффет продолжал вести опасную и рискованную игру. Увы, не могу сказать того же о себе.

За годы до краха мои успехи росли, и я расслабился и частично «отключил» целеустремлённость и постановку новых целей. Я прекратил вдыхать жизнь в своё предназначение, и поскольку моя одержимость падала и смягчалась, занятость тоже падала. До этого у меня было кредо – неустанно и неумолимо идти вперёд, полностью посвящать себя делу и жёстко дисциплинировать себя в работе, но затем я начал разбавлять это кредо и добавлять туда время на то, чтобы «расслабиться», отдохнуть от игры, «наградить» себя и как следует

отдохнуть на выходных, поиграть в гольф часиков пять, пойти на ужин, «приятно» провести время дома и вообще поразмышлять о себе и жизни.

Если бы я не поддавался тогда искушениям, не слушал бы популярные, но ненужные и непрошенные советы столь многочисленных людей, если бы я просто продолжал уделять внимание и время своим «стремлениям-одержимостям», я был бы в совершенно ином положении, когда рухнул рынок и его разные секторы. У меня была бы возможность за гроши выкупить конкурентов, забрать без сопротивления ту долю рынка, за которую приходилось раньше сражаться, и купить недвижимость по смехотворной цене. У меня хватило бы и мужества, и денег, чтобы расширить свою деловую империю в сотню раз.

Да, в то время возможности были прекрасны. Но поскольку незадолго до краха я не действовал одержимо, мне во многом пришлось начать всё сначала: снова выстраивать свою компанию, снова развивать свой бренд, жить каждый день в страхе за свои финансы и драться, кусаться и царапаться за выживание. Я подверг риску свою молодую жену и нашего ребёнка, своих сотрудников, свой бренд и свои мечты.

Мне пришлось снова вспомнить о своей одержимости, но теперь выбора не было – это было дело жизни или смерти.

Что любопытно – прошли годы, и я заметил, что те друзья и философы, которые десять лет назад так великодушно делились со мной своими беспокойствами о моей жизни и моём благополучии, давно уже живут своей жизнью и ушли из моей. Многие из них объявили себя банкротами, потеряли работу или неистово борются за то, чтобы не потерять свой дом или иную собственность. Многие не справились с ипотекой, отстав от графика платежей. Все клиенты, которые предлагали мне успокоиться и расслабиться, сами вылетели из бизнеса. Тот психолог и те наставники, которые ставили мне бесконечные диагнозы и навешивали на меня бесчисленные «ярлыки» проблемного человека (так и не решив ни одной моей проблемы), отказались от аренды своих рабочих помещений – все до одного.

Во время спада и всех его последствий я даже обнаружил, что меня годами обкрадывал агент, который рекламировал мои семинары. Несмотря на это, ему всё же пришлось объявить о банкротстве – в его компании царил хаос, и все его сотрудники вдруг остались без работы.

Что ж, а я выжил. В одно из самых сложных экономических времён нашей страны я снова накачал свой рабочий мускул (я называю его «мускул, чтоб настрой не тускнул»), вспомнил своё забытое предназначение и дал жару моим «целям-одержимостям».

Я повёлся тогда на дурные советы и начал почивать на лаврах, хотя когда это только начиналось, я понимал где-то внутри, что это неверно. Но сегодня я знаю, как распознать, что я начинаю довольствоваться достигнутым и забываю безудержно и одержимо стремиться к своим целям.

Ни один человек, создавший что-то великое или замечательное на этой планете, не почивал на лаврах. Я знаком с людьми, чьё состояние оценивается в десять раз больше моего, – с миллиардерами. И ни один из тех, кто достиг большего успеха, чем я, ни разу не советовал мне работать или действовать меньше. Не быть таким одержимым мне советовали только обыкновенные люди, посвятившие себя посредственной жизни. Простите, но я не такой, и после краха 2008 года я уже никогда не буду оправдываться за свою одержимость. Я всегда буду помнить, что нужно быть готовым к атаке, что нужно не бояться опасности и быть опасным, что нельзя довольствоваться ничем и никогда.

Влюбляйтесь в страх

Страх – это показатель именно того, что нужно делать, а не того, от чего нужно уходить. На протяжении большей части своей карьеры я чувствовал страх, а когда мне не страшно, я начинаю беспокоиться, что не заставляю себя преодолевать нечто новое.

Когда рухнула экономика, мне было очень страшно – настолько, что этот страх превратился в изобретательность, вдохновение и силу. Страшно было всем, но большинство людей отреагировало иначе: они старались спрятаться под одеялом.

Свой страх нужно превращать в силу. Когда начинался спад, я так и поступил, когда моя жена повернулась ко мне и спросила: «Что же теперь будет?» – я ответил ей: «Наш с тобой мир рухнул. И бывшие мы умрём. Но я нас проведу через тяжёлые времена. Мы станем другими и будем лучше. Только сейчас ты меня дома почти не увидишь. Я клянусь тебе, что больше я

никогда не дам себе расслабиться. Я никогда не позволю несведущим и слепым людям разбавить мою приверженность моим мечтам и моей семье. Я виноват перед тобой и перед нашими детьми, но больше я такого никогда не допущу».

Случилось то, чего я больше всего и боялся: я оказался загнанным в угол; по сути, все мои проекты заморозились и почти весь мой доход перестал поступать. Но то, что так всё и произошло, оказалось лучшим подарком моей жизни, потому что я оказался лицом к лицу с опасностью и это заставило меня выйти из зоны комфорта. Мне наконец пришлось делать то, что нужно было делать всё время: рекламировать и расширяться, заходить в новые специализированные секторы в моей сфере и вообще в другие сферы на рынке, писать книги и выступать на радио и телевидении.

Возможно, мир думал, что я раньше был одержим. Нет – только теперь я стал по-настоящему одержимым. Я снова жил и дышал, во мне снова зажёгся азарт. Я окунулся во все свои дела на 120 процентов, потому что мной двигала угроза не выжить. Я вернулся на старт и забыл о статусе и привилегиях, о том, что мне кто-то что-то должен. Наоборот, каждое утро я просыпался с настроением «выживает сильнейший». Я дал себе установку: завоёвывать всё и пленных не брать; играть этично, но вовсе не «по-джентльменски»; можно делать всё – толкаться, пихаться и сносить стены, если понадобится.

Другие компании сокращались, но для меня настало время расширяться. Я всерьёз приступил к тому, чем занимался раньше, когда раскручивал своё первое дело: начал добиваться, чтобы обо мне узнали те, кто ещё не знал. Я твёрдо решил, что все 28 миллионов компаний в США, а не только 20 000 должны узнать моё имя. Получалось, что я работал только примерно с двумя процентами компаний в своей сфере. Кроме того, я теперь избавился от заблуждения, что позволительно нацеливаться лишь на одну сферу деятельности зараз.

Было страшно связываться с новыми клиентами, новыми сферами бизнеса и новыми людьми. Меня не знал никто. В этих кругах я не был важной шишкой – я был никем. Каждый день давал мне понять, как же мелко и как глупо я действовал раньше. У меня была прекрасная услуга, я занимался бизнесом уже двадцать два года, но при этом меня никто не знал.

Я чувствовал страх, но давил на педаль газа, мчался навстречу этому страху, и вот в первый раз за многие годы я снова ощущал себя по-настоящему живым. Я всегда бывал лучшим собой и жил на высоте, когда именно так себя и вёл: действовал, передвигался, выходил в свет, знакомился и учил что-то новое. Если так вести себя достаточно часто, то ваш страх превратится в силу и уверенность.

И в то же время не ожидайте, что страх исчезнет, и не пытайтесь от него избавиться. Пользуйтесь страхом. Жизнь «одержимца» сводится не к тому, чтобы достичь спокойствия и равновесия, а к тому, чтобы всё время идти навстречу своим страхам и в то же время – навстречу возможностям. Страх будет с вами всегда, поэтому важно, куда вы направите этот страх.

Страх может стать вашим союзником, вашим инструментом, источником энергии, изобретательности, творчества и вдохновения.

Одержим риском и неуютом

Отдайтесь этому чувству – неуютности. Я стал им одержим, потому что знаю, что это ощущение – когда вы не в своей тарелке, когда вы выходите за границы знакомого и обычного – ведёт к успеху. Скажу вам точно: путь к вашему предназначению не лежит через вашу зону комфорта. «Лучшего себя» вы найдёте далеко за её пределами.

Взгляните внимательно и беспристрастно на то, действительно ли вы посвятили себя успеху и насколько. Потому что возможно, что вы на грани пропасти – что вы не опасны, а в опасности, что вы не рискуете, а подвергаетесь риску. Предложу вам упражнение, чтобы определить, в каком вы состоянии:

- Расширяете ли вы своё дело? Вкладываете ли вы всё время новые силы в себя, свой образ, свои достижения? Если нет, то вы становитесь косным.

- Ищете ли вы новую публику, новых клиентов? Если нет, то вы устареваете.
- Создаёте ли новые товары или услуги? Если нет, то вы не вдохновлены.
- Работаете ли вы над новыми источниками дохода? Если нет, то вы начнёте терять деньги.
- Может, вы тот кулик, что на своём болоте велик? Если да, то вы превращаетесь в лентяя.

- Может, вы самый умный человек в комнате? Если так, то вы напрашиваетесь на чувство скуки.
- Есть ли у вас постоянное чувство беспокойства о каком-то одном клиенте? Если есть, то у вас недостаточно людей в вашем «русле продаж».

Страшно ли вам прямо сейчас? Если нет, то вы делаете не то, что стоит делать. Вечно любите риск и опасность, вечно оставайтесь голодным и – побеждайте!

Глава 8

Одержим продажами

Продажи – это не отдел и даже не карьера, это не просто чья-то должность. Продажи – это бог любой компании (тут нет намерения оскорбить ничьи убеждения).

Продажи влияют на всё: на каждого человека, на каждую фирму, на все сферы деятельности и на целые экономики разных стран. Компании вымирают потому, что они не способны продавать товары или услуги в достаточном количестве по достаточно высоким ценам.

Продажи не просто важны для вашего бизнеса – это ваш хлеб насущный. Продажи для компании – всё. Если она не привлекает новый доход постоянно, то будет сужаться, да и только. Компания живёт не производством, не исследованиями и не идеями – она зависит от продаж.

И неважно, кто вы – руководитель или же владелец своей собственной компании, а может, вы только запускаете дело; необходимо понять, что самая важная строка на финансовых отчётах – это строка выручки. Люди не жалеют времени и пишут бизнес-планы, но забывают подумать о том, как продать идею или товар. Да, конечно, нужно определить свою миссию и нужно разрабатывать свою продукцию, но лучше всё же подумать как следует ещё и о том, как вы добьётесь заказов и как вы привлечёте новый доход.

Неважно, какая у вас компания: консалтинговый бизнес на дому, или, быть может, парикмахерская, или, возможно, вы генеральный директор международной корпорации, – всё равно вам необходимо что-то продавать, будь то товар или услуга; всё равно нужно привлекать внимание рынка и продавать это на рынке, и всё равно нужно расширять свою базу клиентов. Продажи – это единственное занятие, которое обеспечит человеку контроль над выручкой своей компании. Невозможно ничего добиться без продаж.

Если вы говорите «Мне не нравится продавать» или «Я не создан для продаж» и решаете, что вы не будете участвовать в продажах, значит, вы просто недостаточно одержимы своими мечтами. Если кто-то говорит, что ему не нравятся продажи, он на самом деле отказывается от Святого Грааля бизнеса. Лично я начал заниматься продажами не потому, что мне это нравилось, а для того, чтобы выжить.

Способность выжить в любой действующей организации сводится к новым продажам и новым покупателям. Любая компания, которая зависит полностью от нескольких покупателей, становится слишком зависима от слишком малого количества людей. Вам нужно много клиентов, которые купят по цене с высокой маржой. Нужно стать одержимым и привлекать новых клиентов и новый доход.

Одержим своим товаром

И вы, и ваши сотрудники должны быть вовлечены в работу и обожать то, что вы продаёте. Чтобы убедиться, что вы вовлечены в продажи и не потеряли желания продавать, задайте себе такие вопросы:

- Становится ли мир в чём-то лучше благодаря моей ежедневной работе?
- Люблю ли я свой товар или услугу?
- Люблю ли я продавать свой товар?
- Есть ли у меня самого этот товар?
- Настоял ли я на том, чтобы мои родственники купили мой товар?
- Стоит ли кому-то занимать деньги для того, чтобы купить мой товар?
- Продолжаю ли я звонить клиентам даже после того, как они мне сказали, что им неинтересно?
- Мог бы я попросить в два раза больше за свой товар и всё равно считать цену разумной?

Если вы ответили «да» на каждый из вопросов, то, значит, механик проверил двигатель и вы готовы стартовать на гоночной трассе. Если же вы не можете утвердительно ответить на все вопросы, то вы ещё не полностью продали свой товар самому себе. А если вы или ваши сотрудники не верите в то, что продаёте, то ваши усилия ослабнут или сойдут на нет и продажи будут проскальзывать сквозь ваши пальцы.

Поскольку участвовать в гонках с неисправным двигателем – просто не вариант, решение сводится вот к чему: либо решите для себя твёрдо влюбляться в свой товар, пока не полюбите на самом деле (как когда-то поступил я с продажей машин), либо смените свое торговое предложение. Главное – не ожидайте указаний от рынка или клиентов. Вы должны сами решить и сами делать.

Чтобы закрыть сделку, её надо закрыть

Один из главных недочётов компаний, которые занимаются продажами, – это то, что продавцы и менеджеры бегают, суетятся и общаются с клиентами, но так и не делают им конкретного предложения – не говорят точную цену. Они вступают в контакт с клиентом и общаются с ним, а затем объясняют руководителям высшего звена, почему клиент не купил.

Дело не в том, что клиент сказал: «Сейчас для нас не лучшее время покупать», а в том, что продавец даже не сделал ему конкретного предложения.

Мы провели исследование «тайный покупатель», посетили более пятисот компаний в Америке и обнаружили, что более чем в 70 % случаев происходит как раз то, что я описал выше. На самом деле одна из главных причин краха компаний, занимающихся продажами, такова: продавцы так и не просят покупателя купить. Продавец боится конкурентов или отказа или ещё в чём-то ведёт себя как неврастеник, поэтому он избегает проводить покупателя через весь процесс продажи вплоть до предложения. Я работал с десятками тысяч различных организаций и компаний, и, возможно, такие слова вас сильно встряхнут, но я уверяю вас, что сами продавцы виноваты в том, что они теряют возможного клиента. А происходит это просто потому, что продавцам не хватает обучения, и ещё потому, что им не приходится отчитываться за каждый из тех нюансов и тех небольших шагов, которые все вместе и приводят к закрытой сделке.

Всё это заканчивается тем, что продажи занимают гораздо больше времени, чем нужно; тем, что прибыль оказывается тоньше бритвенного лезвия; тем, что более 50 % всех компаний не достигают своих квот в продажах; и всё это потому, что продавец так и не довёл сделку до конца, и потому, что его начальник не заставлял его отчитываться.

Всё просто: если вы пропускаете какой-то шаг, вы теряете сделку.

- Если вы не просите купить, невозможно закрыть продажу
- Если вы не делаете предложения, невозможно закрыть продажу
- Если вы не общаетесь с тем, кто принимает решение, невозможно закрыть продажу
- Если вы не общаетесь со всеми людьми, которые влияют на решение, невозможно закрыть продажу
- Если вы не решите ключевую проблему клиента, невозможно закрыть продажу
- Если вы не будете вести клиента, вы не закроете большинство продаж

Если вы не хотите как одержимый закрыть продажу, то не закроете. Начинать каждую сделку, каждую беседу с клиентом и каждые переговоры с убеждением, что вы можете закрыть эту продажу.

Подотчётность: толчок себе и другим

Недавно я читал один опрос от компании *Bridge Group*, где говорилось о том, что 50 % продавцов не достигают своих квот. Скажите, потому ли это, что квота слишком высока, или, может быть, они недотягивают просто потому, что никто не побуждает их и не требует её достигнуть? Я считаю, что в большинстве случаев руководители ставят слишком низкие цели и в результате не заставляют своих сотрудников достаточно усердно работать.

Во-первых, никогда и ни за что нельзя снижать планку – ведь это и есть определение слова «неудача». Вместо этого заставляйте себя и других больше действовать. Я никогда не занижаю свои цели и мечты, никогда не снижаю свою уверенность в себе – вместо этого я начинаю давить на себя сильнее и подталкивать себя больше.

Требуйте, чтобы квоты продаж выполнялись, – это достигается при помощи подотчётности по отношению к другим и к себе.

Если кто-то из ваших продавцов не закрыл сделку, спросите его:

- «Вы сделали предложение?»
- «Вы рассказали про условия и про точную стоимость?»
- «Может, вы побоялись закрывать сделку?»
- «Почему вы не закрыли эту сделку?»

Есть ещё один способ добиться, чтобы продавец отвечал за результат: найдите главного «очевидца» – того человека, с которым он не смог заключить сделку. Возьмите трубку, позвоните некупившему клиенту и спросите:

- «А почему вы сегодня не купили у моего продавца?»
- «Что произошло?»
- «Он попросил вас купить?»
- «Он вам сделал презентацию товара?»
- «Он вам предложил товар?»

Я поступаю так всё время. Подталкивайте и побуждайте своих продавцов и требуйте с них. Это создаст вокруг вас культуру одержимости, где подотчётность – обычное дело, а превысить квоту – ожидаемый результат.

Может быть, вы сейчас про себя думаете: «А разве подталкивать и заставлять не значит дотошно контролировать каждый шаг человека?» Да, может быть, и так, но взгляните на это вот с какой точки зрения: если вы лежите в больнице, доктор будет следить за вашими показателями каждую секунду. Ему важны даже самые незначительные изменения, чтобы незамедлительно дать вам верное лекарство. Вы же не против того, чтобы доктор дотошно следил за вами и за каждой мелочью, чтобы помочь вам поскорее вернуться на работу?

Я буду управлять каждым шагом человека, пока это не перестанет быть необходимым. Если руководитель говорит: «Я не хочу нянчиться со своей командой», я сразу же знаю, что этот человек выдумает любые оправдания на свете, чтобы объяснить, почему команда не достигла своей квоты. Не успеете вы и глазом моргнуть, как ваша компания окажется в отделении «Скорой» на носилках, с низким и опасным для жизни пульсом.

Я уверяю вас, что, если вы не заставляете людей отчитываться, какой-нибудь человек, который в душе не с вами и не за вас, ослабит ваши усилия. Следите за тем, чтобы ваша команда стремилась достичь своих задач, и не спускайте неэффективности им с рук. Награждайте людей за результаты и наказывайте за их отсутствие. Пускай все менеджеры и руководители (в том числе и вы сами) будут в ответе за то, чтобы результаты всё время росли. Если вы на самой верхушке своей организации и вам сложно быть своим собственным начальником и нужен кто-то другой для подотчётности, то вступайте в кружок гениев или найдите личного тренера и отчитывайтесь ему.

Ни на секунду не ослабляйте свои усилия в продажах. Если бы я держал у себя сотрудников, которые не продают, не помогают чем-то в продажах или не привлекают новых клиентов в компанию, то я бы считал, что предаю себя, свою компанию и свою семью. Чтобы такого не было, мы ведём статистику полезности и продуктивности каждого человека в компании. Если кто-то не может справиться с таким давлением или не желает быть полезным, то мы просим его покинуть компанию. И вам стоит поступать точно так же.

Спидометр успеха

Цифры не лгут, лгут только люди. Недавно я спросил одного из своих продавцов: «Сколько звонков ты сделал сегодня?» Он ответил: «Три или четыре», и тогда я переспросил: «Так три или четыре?» – потому что есть большая разница. Оказалось, что на самом деле только два.

Покажите мне цифры. Чем важнее эта цифра, тем чаще мне нужно её видеть. Бывало и такое, что я просил докладывать мне о продажах каждый час. Действительно одержимому руководителю отдела продаж важно следить за всей деятельностью: за новыми связями, звонками, контактами с потенциальными покупателями, назначенными встречами, презентациями, сделанными предложениями, попытками продать, решениями клиентов купить и, конечно, за самими закрытыми сделками. Я собираю данные обо всём, что мне важно в

последовательности продаж: о предложениях и ценах, условиях контракта и их количестве, о том, какие данные вводятся в программу CRM (система управления взаимоотношениями с клиентами).

Успех требует вашего постоянного внимания. Если вы забываете о нём, то забудьте о нём! Если вы профинансировали фильм, который должен стать сенсацией, если вы вложили в него 200 миллионов долларов, то в день премьеры вы захотите получать отчёт каждый час. Вы будете следить за этим отчётом о кассовых сборах, как волк за добычей. Именно за ним, а не за сценариями или актёрами, премиями или даже отзывами, потому что всё-таки успех фильма оценивается по кассовым сборам. Если ваша компания начинает продавать акции на рынке Уоллстрит, вы будете следить за ценой акций каждую минуту.

Ваш заработок и ваше выживание зависят от того, насколько вы одержимы результатами – ведь если вы одержимы ими, то сможете предсказывать доход, затраты и денежный поток в своей компании. А лучший «спидометр» вашего успеха – это новые доллары и новые клиенты. Ваши надежды, ваши мечтания и стремления, ваши безопасность и стабильность неразрывно связаны с вашей способностью продавать – так что будьте в курсе дел.

Пусть вам приносят отчёты на протяжении всего дня и пусть это будет для вас крайне важным и чрезвычайно интересным. Чем важнее эта цифра, тем чаще вам стоит просить отчёт. И все сразу же поймут, что вы серьёзно настроены расширять компанию. Пусть ваш девиз «одержимца» будет: «показывай, а не рассказывай». Я лично доверяю не словам, а только результатам и цифрам.

Ежедневное собрание с продавцами

Мне неважно, как вы проводите своё собрание: возможно, через Интернет, возможно, через конференц-звонок, возможно, лично. Но так или иначе его нужно проводить ежедневно. Если вы хотите, чтобы ваши продавцы были одержимы продажами и доходом не менее вас, общайтесь с ними каждый день и вдыхайте жизнь в их идеи и цели. Если вы работаете сами на себя, всё равно нужно каждый день проводить собрание по продажам с самим собой.

Даже если вы один, записывайте свои цели и следите за цифрами. Используйте программное обеспечение CRM и ведите учёт своих контактов, своих звонков и всего остального. Анализируйте эти данные, подводите итоги, и пусть арифметика питает ваши будущие действия – всё должно происходить так, будто у вас целая команда, которая вас поддерживает.

Пятьдесят два процента руководителей отделов продаж утверждают, что у них нет времени на тренировки для продавцов. Такие тренировки могут быть короткими, но проводить их нужно каждый день. Не так важно, сколько времени вы проводите собрание, как то, что вы его проводите.

Задача собрания – настроить команду на цель, мотивировать их и задать им хорошую скорость. Перед тем как продавцы начнут звонить и продавать, пройдитесь по основным шагам презентации. Повторите с ними предложение для клиентов, помогите разобраться в нём. Пускай продавцы сами сделают это предложение, а не просто объяснят его вам. Например: «Здравствуй, Михаил. Меня зовут Никита. Грант Кардон просил, чтобы я лично позвонил вам и показал его разработки, которые увеличат ваши продажи на 20 % в течение месяца». Пусть все это повторят. Затем пройдитесь по трём или четырём самым частым возражениям, с которыми они могут столкнуться сегодня, – для того чтобы возражения не были для них сюрпризом во время самого звонка. Расскажите им, как справляться с этими возражениями.

Повторяйте одно и то же изо дня в день, пока ваши ребята не усвоят это в совершенстве, и лишь потом переходите к следующему. На утреннем собрании моя цель – добиться, чтобы моя команда выполнила что-то одно на ура, а не сто техник абы как. Я предпочитаю, чтобы они обкатали один отличный приём, потому что это придаёт людям уверенности. Например, главным мотивом собрания может быть утверждение: «Мы увеличим ваши продажи на 20 % в течение месяца». Это то мощное обещание, которое мы даём клиентам. Что ж, моя работа на собрании – не просто заявить об этом, но показать своим продавцам, что мы действительно этого достигаем в работе с клиентами. Затем я, как владелец, должен добиваться, чтобы клиенты действительно получали именно те результаты, которые обещают продавцы, а затем я должен рассказать своей команде об этом и тем самым поднимать их уверенность и подкидывать дров в их целеустремлённость и одержимость. Мы читаем отзывы клиентов каждый день.

Другие компании проводят свои собрания иначе: возможно, они смотрят ролики или слушают какие-то записи; может, они приглашают лекторов; может, играют музыку или зачитывают отчёты. Но неважно, как именно проходят собрания, – лучшие компании проводят эти собрания каждый день. Лично я люблю учить на личном примере и вдохновлять своим примером, поэтому, когда я нахожусь у себя в компании, я сам провожу собрание. Если вы пустите свою команду на самотёк, их подведут и съедят их собственные сомнения и страхи. Каждое утро заводите своих продавцов и настраивайте на вашу цель.

Учите на личном примере

Часто я захожу в офис продаж и прошу взглянуть на список людей, которые отказываются покупать нашу услугу. У продавцов обязательно есть такой список. Затем я беру трубку и начинаю звонить этим людям.

Вне зависимости от результата этих звонков, я учу своих продавцов быть настойчивыми. Наш мир, по сути, даёт нам своё разрешение сдаваться и позволяет бросать начатое, именно поэтому чрезвычайно важно, чтобы вы делали с точностью до наоборот и учили своих ребят проявлять настойчивость и выносливость. Нужно показать своей команде, что возможно взять на себя невозможную задачу, что посылно не убегать от того, от чего убегают обычные люди, что с такой задачей можно справиться.

Только этому невозможно научить в какой-то лекции – нам всем лекций уже хватило. Это нужно показать. Пусть ваша команда смотрит – позвоните всем, кто отказался купить у вас или у ваших продавцов, и скажите: «Я вам звоню, чтобы узнать, почему вы не купили наш товар» или «Мне поручили общаться с вами, пока вы не передумаете. Сотрудничать с вами – честь для нас, и мы не согласны не работать вместе».

Когда вы готовы показать, как использовать давление для того, чтобы закрыть сделку, вы также покажете своей команде продавцов, как не сбавлять скорость и держать нужный темп. Находите время каждый день для того, чтобы сделать звонок «сверх плана» для компании, и показывайте вашей команде продавцов своими действиями, что вы одержимы продажами.

Глава 9

Обещайте с три короба, предоставляйте «с десять коробов»^[2]

Я уверен, что вы миллион раз слышали старую фразу: «обещай меньше – делай больше».

В теории – отличная идея сказать покупателю: «Я не хочу вам слишком много наобещать и затем не выполнить обещанного. Я лучше превзойду свои обещания». Но на практике меня это никогда не вдохновляло. Конечно, я понимаю смысл этого выражения, но не считаю, что в моих интересах «недообещать», «недоубеждать», «недопродавать» или «недо-что-угодно». Я никогда не веду себя умеренно или консервативно в продажах, маркетинге или брендинге.

Не нужно начинать свои отношения с клиентом со лжи. Обещать меньше, «недообещать» – это своего рода обман. Если так поступать, во-первых, клиент даже не станет сотрудничать с вами, а во-вторых – ваше предложение и обслуживание потеряют в качестве. Если у вас отличный товар или отличная услуга, а также прекрасное предложение, если ваша компания заботится о тех, кто пользуется товарами, услугами или изобретениями компании, то вы просто обязаны:

- Рассказать клиентам о том, как прекрасно ваше предложение.
- Добиться, чтобы клиенты купили.
- Заботиться о людях, чтобы их опыт работы с компанией превышал их ожидания.
- Повторять всё это снова и снова так, чтобы они рекомендовали вас другим.

Когда я начал своё первое дело, я работал усердно, но тогда я ещё не научился привлекать внимание клиентов. Чего-то мне не хватало. И наконец я разобрался, в чём дело: всё сводилось не к цене, не к товару и не к услуге – дело было не в этом. Недочёт был в том, что мои обещания и заверения были недостаточно громкими. Как только я это понял, всё сразу же стало возможным.

Раньше я говорил потенциальным клиентам: «Я могу помочь вашим продавцам больше продавать». Пускай это и было правдой, но продавать свои услуги у меня получалось ужасно.

Затем, в один прекрасный день, мне просто-напросто вздумалось сказать потенциальному клиенту: «Я вам обещаю, что до полудня у вас будет на одну продажу больше на каждых двух продавцов – после того, как я всего лишь полчаса пообщаюсь с вашими ребятами». Он ответил: «Поехали». Хотя мы и не добились того уровня, который я пообещал, всё равно компания достигла в тот день своих лучших результатов за много месяцев.

Именно тогда я понял, что если я сам не буду верить в себя, то почему кто-то другой должен в меня верить? Чтобы добиться успеха, надо было делать громкие заверения и давать большие обещания.

Когда я зашёл в следующую компанию, я представился главному руководителю и спросил: «Сколько у вас продавцов?» Он ответил, что двенадцать, и я сказал: «Дайте мне пообщаться с ними полчаса в вашем присутствии. Сейчас девять утра. Я вам обещаю, что до двенадцати у вас будет шесть продаж». Ему это было очень интересно, потому что шести продаж у него, скорее всего, не было за последние три дня, а тут я пообещал добиться их за три часа. Он предоставил мне полчаса, а я предоставил свою услугу всей компании. До полудня они закрыли пять сделок, и ещё две – до двух часов дня. И затем записались на мою платную программу.

Внезапно у меня стало получаться привлекать внимание. Я обещал с три короба и давал звёздные обещания. При этом я не лгал, потому что верил, что был способен на то, что обещал. Когда я кому-то говорил, что я сделаю то-то и то-то за краткий срок, то мне приходилось подтянуться и действовать на этом уровне.

Я этичный человек, поэтому, когда я обещаю очень много, это заставляет меня собраться и предоставить обещанное. Только преступники не выполняют того, что обещают. Улучшилось и моё предложение, и само предоставление услуги – самые важные составляющие любой сделки. Дальше в этой главе мы разберём по частям, как это работает и как вы можете извлечь наибольшую пользу из этого принципа.

Не скупитесь на звёздные заявления

Давайте посмотрим, что работает в мире звёзд успеха? Звёздные заявления. Вот несколько примеров:

- Вы едете по шоссе и видите рекламный щит. На нём десятиметровая банка кока-колы и тринадцатиметровая соломинка, огромные льдины в стакане и такие гигантские шипучие пузыри, что волей-неволей вам сразу же хочется пить. И какое же там звёздное заявление? «Счастье в каждой бутылке». Ого!

- А как насчёт рекламы гамбургеров? На щите красуются изумительные мягкие булочки с кунжутом, идеально прожаренная двойная котлета из вырезки, свежие помидоры, солёные огурцы, лук и капуста. А ещё бекон – такой аппетитный, что вегетарианцу сразу же хочется превратиться в мясоеда.

- А как вам, когда двадцатичетырёхэтажное офисное здание на всех стенах оглашает летнюю премьеру нового популярного фильма?

Теперь сравните всё это с вашим собственным подходом к маркетингу своих товаров и со своими беседами с клиентами. Нет ничего неэтичного в том, чтобы делать звёздно-космические заявления, если при этом их можно обосновать. Неэтично – это как раз тогда, когда у вас великолепный товар, но вы его недостойно рекламируете. Так и не привлечь, и не удержать внимание человека – вот это настоящее предательство, особенно если у вас прекрасное предложение.

Лично у меня прекрасная компания, товары и услуги исключительного и лучшего качества, великолепная окупаемость (вложений, которые делают клиенты) и удивительные сотрудники, так что мы обещаем много, а предоставляем ещё больше. Если у вас новое дело или если вы перестраиваете свой бизнес, то нужно нарисовать картину в красивых ярких красках: картину своей компании, своих сотрудников, рабочей обстановки, своего предложения и тех качеств, которые делают это предложение особенно ценным.

Может быть, пока мир вас не знает. Может быть, у вас новая идея. Не пожалейте времени: рассмотрите как следует то, что вы предлагаете. Составьте список всего полезного, что ваш

товар или ваша услуга даст покупателям. На каждый товар или каждую услугу составьте полный список тех чудес, которые они подарят людям.

Если вы не самый лучший из всех, то нужно стать таким. Нужно сделать всё, чтобы, когда конкуренты слышали ваше имя, у них душа уходила в пятки от страха. Вот примеры некоторых моих искренних заявлений, и вы должны быть способны утверждать что-то подобное:

- У меня нет конкурентов, а есть только подражатели, у которых нет способностей, мужества, ресурсов, энергии, эффективности, настойчивости и лидерских качеств, чтобы предоставлять услуги на таком уровне, как я. Вести дела с кем-либо, кроме меня, – серьезнейшая и огромнейшая ошибка.

- У меня самая низкая цена в своей сфере с точки зрения окупаемости затрат. Можете сами посмотреть варианты, оценить, сравнить и убедиться в этом.

- У меня настолько ценное предложение, что, когда покупатель говорит мне, что я в два раза дороже конкурента, я на самом деле знаю, что я в восемь раз дешевле. И я показываю человеку, почему это так, несмотря на то, что сама по себе цена в два раза дороже. Моё предложение в восемь раз превосходит другое. И когда конкурент спрашивает моего нового клиента, почему тот предпочёл меня, клиент отвечает: «У него цена была выгоднее».

Станьте одержимы и станьте лучшим. И тогда, когда вы пообещаете с три короба, это будет не пустое хвастовство, а правда. Если вы настоящая компания, а не мошенники, то вы всегда сдержите слово и предоставите обещанное. И если вы действительно это предоставите, то это не преувеличение и не байки. Никому не нужно обычное. Никто не ценит обыкновенное. Никто не уделит внимание посредственному, и никто не отдаст свои время и деньги за такой товар, как у всех.

Решительные слова = Решительные действия

Если вы никогда не обещаете сверх головы, то ни вы, ни ваши сотрудники никогда и не предоставят «сверх головы». Если вы никогда не будете требовать обслуживания на более высоком уровне, то никогда не узнаете, на что вы и ваша компания по-настоящему способны. Чем больше я обещаю на рынке, тем больше привлекаю к себе внимания, а поскольку я так громко и рассказываю о своём великолепном предложении, у меня не остаётся выбора – приходится предоставлять обещанное. Когда я обещаю с три короба, это даёт мне возможность нацелиться на неподобающий уровень обслуживания, а затем превзойти даже эту планку.

Если у вас не хватает изобретательности или творческих способностей, это лишь потому, что вы недостаточно посвятили себя чему-то. Когда я сам не могу найти изобретательных способов расширяться, я смотрю на свой собственный уровень приверженности делу и на этот же уровень у тех, кто меня окружает. А затем я целенаправленно решаю играть лучше, сильнее и приверженнее.

Недавно я показал своей команде продавцов, как это работает. Я зашёл в офис продаж и сказал: «Дайте мне контакты всех, кому вы сейчас пытаетесь продать, и я обещаю, что в течение двадцати минут у нас будет закрытая сделка». Все пришли в восторг и начали закидывать меня телефонными номерами.

При первом звонке помощник перенаправил меня прямо к тому, что принимает решения. Включился автоответчик – был прогресс, но не было закрытия сделки.

При втором звонке мне удалось поговорить с самим потенциальным клиентом. Я спросил его, почему он ещё не сотрудничает с нами. Клиент ответил: «Мы думали начать в следующем квартале». Как раз тут я сделал громкое заявление и сказал: «А жаль, потому что я уверен на сто процентов, что мы можем за первый квартал изменить весь последующий год. Если вы всё равно будете с нами работать раньше или позже, то почему бы не начать раньше?» Клиент ответил: «Пришлите мне контракт. Я верну его вам сегодня же с подписью».

Мои сотрудники ушам своим не верили. Мы получили контракт через полчаса после того, как я повесил трубку. Я сделал звонок, сделал громкое заявление, и сделка тоже была сделана.

Стоит обратить внимание на два результата: 1) мы удостоились чести работать с этим клиентом и 2) моя команда выиграла оттого, что увидела меня в действии. Я сказал им, что сейчас попаду в яблочко, и, конечно же, произошло что-то хорошее. Я взял и своими действиями сотворил будущее в своём настоящем окружении.

Как только вы посвятите себя чему-то целиком и прекратите колебаться, появятся творческие и изобретательные решения, уверяю вас.

Когда вы твёрдо определились и привержены делу целиком, когда у вас уже нет иного выбора, кроме как выполнить слово на обещанном уровне, вы придумаете, как это сделать, каким бы невозможным вам ни казался результат. Изобретательность и творчество включаются настолько, насколько вы привержены. А успешны вы будете настолько, насколько вы объявили миру о своей приверженности.

Пусть вы и ваши товары будут известны далеко и высоко, за границами мелкого мышления, – действуйте и думайте масштабно.

Сперва решение, детали потом

Одержимые готовы вести себя бесшабашно. Они готовы создавать вокруг себя беспорядок и хаос и справляться с этим хаосом, если это приведёт к росту и расширению. Они гениальны – лишь потому, что мужественны. Спросите таких людей об их мужественности, и они скажут: «Гениальность и способности приходят ко мне, когда я решил бесповоротно».

Сперва примите решение, посвятите себя – всё остальное потом. Ваша зависимость от порядка и от того, чтобы все детали были решены в самом начале, сильно ударит по вам рикошетом. Страхи вырвутся наружу:

- Как же я всё это успею при всех остальных делах?
- Хорошая ли эта сделка?
- А если я ошибусь?
- Где же я возьму финансирование?
- А если я нигде не достану финансирование?
- Как же праздники?
- А вдруг не получится выполнить обещанное?

А вдруг в течение двенадцати часов в нашу планету врежется огромная комета? Тогда эта сделка или затея будет последней из ваших проблем. Чёрт побери, может, мир вообще взорвётся до конца дня. Так что не беспокойтесь о мелочах и не позволяйте себе утонуть в деталях. И не бойтесь отпускать свои деньги в путешествия в «неизведанные края».

Каждое ваше достижение начиналось с «первого раза». Когда я женился, когда у нас родился ребёнок, когда меня проверяла налоговая инспекция, когда я открыл первое дело, когда я отреагировал на иск и когда у меня появился второй ребёнок, я решал всё по ходу дела. Если вам не удаётся разрешать всё на ходу, то это, вполне вероятно, случается потому, что вы не посвятили себя начинанию целиком и полностью.

Несколько лет тому назад моя компания вложила средства, чтобы купить всю технологию, нужную для интернет-трансляций прямо из моей студии. Мы установили точный день первой передачи в прямом эфире, начали объявлять о том, что будем проводить программы, и через трое суток мы уже транслировали первую передачу. До этого мы никогда не вели прямой трансляции.

Подключилось почти что десять тысяч людей со всего мира, и наши серверы перегрузились и вышли из строя. Мои сотрудники думали, что я буду в ярости, но наоборот – я был в восторге. *На сайт вышло так много людей, что он прекратил работать! Это же круто.* Я бегал по офису, радовался как ребёнок и приговаривал: «Я сломал Интернет!»

Мы перезагрузили сайт и транслировали нашим зрителям в тот вечер чуть ли не пять часов полезной информации без перерывов. А ещё заработали почти миллион долларов.

Через месяц мы ещё раз транслировали по Интернету и в этот раз подготовились ко всему, что в прошлый раз пошло не так. Было более десяти тысяч зрителей, и серверы выдержали. Но всё равно были новые проблемы, и мы допустили новые ошибки. В конце этой второй пятичасовой трансляции мы снова записали себе, что стоит улучшить.

И пускай не всё прошло идеально, но всё равно оба раза мы очень много пообещали, а предоставили ещё больше. Мы обещали двухчасовое мероприятие, а предоставили пять часов; обещали подарить электронную книгу на тридцать страниц, а подарили на восемьдесят. Но превзойти ожидания и предоставить больше возможно только тогда, когда вы посвящаете себя делу целиком.

Я готов продавать товары или услуги ещё до того, как они вышли или готовы, – я не хочу ждать до тех пор, пока моя команда будет готова предоставить их или пока товар будет выпущен, чтобы получить доход. Не так уж это и нелепо. Каждый день программное обеспечение продаётся до того, как оно полностью готово, а неполадки в нём решаются потом при помощи обновлений. Один из самых успешных товаров всех времён, *iPhone*, всегда выходил до того, как последняя версия доводилась до совершенства. Нужно мыслить и действовать, отталкиваясь от цели продать свой товар и привлечь доход, – не нужно ждать, пока каждая деталь вашего товара или вашей услуги будет самым совершенством.

Люди, которые решаются на инвестицию, достаточно чокнутые, чтобы увидеть будущее, которого пока не видят другие. Мохаммед Али воплощал в себе эту философию. Он говорил: «Я самый лучший. И я говорил это даже до того, как был в этом уверен». Выиграете вы бой или нет, всё равно не помешает продать каждое место в зале и навести ужас на своего соперника ещё до того, как вы оба выйдете на ринг.

Излучайте уверенность

Мой бизнес взлетел тогда, когда я начал делать громкие заявления, что заставляло меня предоставлять мощно, а не консервативно. Я повторял эти шаги снова и снова, всё время поднимал себя на новый уровень и тем самым развил в себе непоколебимую уверенность. Вот некоторые мои утверждения, которые дают потенциальным покупателям почувствовать эту уверенность:

- Я с этим справлюсь
- Я это урегулирую
- Я это выполню
- Гарантирую
- У нас есть решение
- Мы разберёмся
- Положитесь в этом на меня

В 1995 году американский предприниматель Роберт Крафт купил команду *New England Patriots* за 172 миллиона долларов на прибыль своего конгломерата, который производит бумажную продукцию. В начале каждого спортивного сезона он требует от своей команды полной приверженности тому, что они будут господствовать над другими в этом сезоне и выиграют себе кольцо кубка *Super Bowl*^[31]. Ни один из игроков не скромничает, заявляя об этой цели и обещая зрителям, что они получают огромное удовольствие, когда будут смотреть сражения команды на пути к победе. Нравится вам эта команда или нет, но посмотрите на их рейтинг, настрой, позицию и приверженность. Как вы думаете, команда предоставляет прекрасное «обслуживание» клиентам – зрителям? Однозначно. Стоит ли им начинать сезон с заниженных обещаний? Да нет, конечно.

Если бы в начале сезона команда вела себя скромно, надеясь затем превзойти свои обещания, им бы ни за что не удавалось продавать билеты по 500 долларов или роскошные корпоративные места за 500 000 долларов. Что же должна говорить PR-команда болельщикам? Может, «Мы особенно ни на что не рассчитываем в этом году» или «Мы надеемся, что будем наравне с конкурентами и подарим нашим болельщикам хороший сезон, если только ни у кого не будет травм»? Нет, они говорят: «Мы не пожалели денег и привлекли самых лучших и самых талантливых игроков, чтобы наша команда выиграла ещё один кубок».

Сегодня команда *New England Patriots* стоит 3,2 миллиарда долларов. Роберт Крафт известен тем, что всё ставит на кон, – он привержен победе целиком и готов ради выигрыша делать всё, что только нужно. Это ему окупается с финансовой точки зрения. Вам стоит подходить к делу с такой же уверенностью в себе. Поэтому если вы сбавляете силу броска в вашей игре (каламбур не случаен), то теряете деньги, славу и будущее.

Постоянно меняйте предложение

Ваше предложение всегда можно сделать лучше, короче (если надо) или увеличить его пробойную силу – всё для того, чтобы оно было эффективнее и привлекало больше внимания.

Не стоит недооценивать то, о чём я вам здесь рассказываю. Вы руководитель своей собственной жизни, а значит, вам нужно по-настоящему понять, кто вы такой, что у вас за

ценное предложение и как себя «продавать». Если у вас нет ясности о том, кто вы такой и почему ваше предложение ценно и ценнее, чем другие, то другим это тоже будет неясно. Идея о том, что не надо петь себе же оды или возводить себя на пьедестал, – это очередная ложь посредственных людей. Зачем тогда нужен пьедестал, если на нём не стоять, или ода, если её не петь?

Большинство людей не позволяет себе хвалить и превозносить самого себя, и поэтому они не уделяют должного времени тому, чтобы отработать своё предложение и его подачу. Но ведь если вы не способны уверенно рассказать о том, кто вы, чем занимаетесь и что предлагаете, никто не загорится вашим делом и вами, а уж тем более вашим предложением. Если же у вас есть товар или услуга, которые уже показали себя, то не пожалейте времени и послушайте, а может, даже запишите на плёнку, что говорят ваши продавцы потенциальным клиентам о вашем товаре, вашей услуге, вашем предложении и вашей компании. Я вас уверяю, что они «недопродают», «недорекламируют», «недомаркетируют» и вообще занижают свои обещания и делают слишком скромные заявления – они ведут себя несправедливо по отношению к себе, к компании и к клиенту. Чёрт меня подери, если и вы сами себя не принижаете и не «недопродаете». Выигрывают от этого только ваши конкуренты.

Придумайте такую подачу вашего товара, что его ценность будет петь себе гимны через громкоговоритель, – не нужно делать сдержанную презентацию. Своими призывами я стараюсь помочь вам вести себя более вызывающе и избавиться от своих консервативных привычек. Если бы у вас было тридцать секунд рекламного времени на чемпионате мира по футболу, что бы вы сказали? Пусть ваше заявление и будет таким громким и уверенным.

Начните со списка причин, по которым у вас великолепное предложение. Расскажите миру, почему вы столь удивительны и почему вы лучше всех и великолепнее всех. Именно так вы сразу же создадите себе тот самый нужный вам «повод», чтобы действовать и предоставлять на гораздо более высоком уровне. А начинается всё с того, что вы придумали предложение, в котором пообещали такой высокий уровень обслуживания.

Кошмарное обслуживание у конкурентов – вам фора

Обслуживать клиентов нужно до, во время и после продажи. Чтобы клиенту нравилось это обслуживание, и вы, и ваши сотрудники должны подстраиваться под его нужды.

Однако большинство людей и компаний не могут или не хотят этого делать. Статистика в сфере обслуживания пугает бизнесменов и тем самым подталкивает к мысли «обещать меньше». Вот некоторые факты из этих статистик:

- Опрос, проведённый в 2011 году компанией *American Express*, говорит о том, что «78 % покупателей не завершили сделку или не купили то, что хотели, из-за того, что их плохо обслужили». Я вас уверяю, что этот показатель с того времени не улучшился.

- По опросу 2014 года, проведённому компанией *Ebiquity*, почти три четверти клиентов говорят, что они продолжали покупать у компании потому, что у них уже был опыт положительного обслуживания в этой компании.

- По данным консультанта Руби Ньюэлл-Легнер, требуется двенадцать положительных впечатлений, чтобы компенсировать одно отрицательное впечатление, которое не было сглажено.

- Офис Белого дома по делам потребителей говорит о том, что люди в два с лишним раза чаще сообщают о плохом обслуживании, чем о хорошем.

Но вы можете направить эти факты себе на пользу. Посмотрите, что делают другие компании в вашей сфере, а также на то, что они не готовы делать, – и воспользуйтесь этими данными.

На протяжении многих лет в компаниях создаётся свод правил о том, что они готовы или не готовы делать в определённых ситуациях. Когда несколько раз происходит что-то нежелательное, компания выпускает указания для того, чтобы предотвратить такие происшествия в будущем. Например, руководитель возмущённо поднимает руки и заявляет: «Всё, хватит! У нас новое правило: продавцы теперь не имеют права заключать контракт с клиентом без одобрения юридического отдела».

Вы можете воспользоваться подобными правилами других компаний и реагировать отзывчиво, сговорчиво и гибко. Когда я конкурирую с такими руководителями типа «Мистер Накажу-ка-всех-из-за-одной-проблемы», я, наоборот, ускоряю сделки и даю своим продавцам

полномочия заключать контракт, не добавляя того лишнего времени, которое нужно конкурентам на юридическую проверку договора.

Однажды я позвонил в большую компанию по недвижимости на юго-востоке США, чтобы узнать о конкретном предложении, которое они вывесили. Я спросил одного агента – ветерана продаж: «Во сколько мне сегодня обойдётся недвижимость такого-то размера?»

Она ответила: «Простите, в нашей компании есть правила не обсуждать проценты или ипотеку». Она тридцать лет уже занимается многомиллионными сделками по недвижимости и не имеет права обсуждать расценки? Я же не просил её дать мне ссуду. Я не просил её пообещать конкретную цену. Мой вопрос был направлен на то, чтобы мой «мячик заинтересованности» продвинуть поближе к воротам. Я ей дал пас, чтобы она помогла мне приблизить мяч к воротам, на что она, по сути, ответила: «Не давайте мне пас. Я больше не смогу вам помогать. Я вам точно не помогу. Мне не разрешено вам помогать. Вы теперь сами по себе». Для меня это просто нелепо. И в то же время на рынке такие убеждения просто гнездятся. Именно вы в ответе за то, чтобы воспользоваться теми правилами конкурентов, которые сковывают и связывают их.

Давайте рассмотрим это. Вы не поверите, сколько компаний в наше время всё ещё отказывается обсуждать темы или данные, которые крайне важно обсудить для того, чтобы довести сделку до конца, – при всём при том, что у потребителей сегодня есть доступ к бесконечному количеству информации. Водопроводчики или другие подрядчики ужасно боятся озвучивать цену по телефону, потому что беспокоятся, что не смогут предоставить услуги по озвученной цене или что конкуренты перебьют их цену. У них на сайте может быть обещано: «У нас наилучшая возможная цена – звоните нам!» Но когда вы им звоните, они не говорят вам цену или говорят через два дня. Воспользуйтесь этим!

Разве стоит удивляться, что те, кто работают с интернет-продажами, успешно пользуются слабостями семейных магазинчиков? Клиенты не заслуживают, чтобы с ними так ужасно обращались, когда они просто хотят, чтобы их обслужили, но получается, что это невозможно из-за какого-то глупого правила, которое было придумано давным-давно.

Каждую неделю я провожу передачу из своей студии на канале *Grant Cardone TV*. Во время этой передачи я звоню в разные компании и выискиваю некоторые странноватые и слабые места. Я прошу: «Расскажите мне о своём предложении». Иногда меня тошнит от того, с чем я сталкиваюсь. Например:

- Я позвонил в крупный магазин розничной торговли. После двенадцати гудков никто так и не ответил на телефон.
- Спортзал *CrossFit* отказался общаться с клиентами в обеденное время, потому что у них это было «святое время» для собственных тренировок.
- Адвокатская контора отказалась начать работу до получения гонорара, потому что один раз её обманул клиент.
- Агент по недвижимости отказался показать мне собственность и даже рассказать о предложении до тех пор, пока я не подпишу соглашение о конфиденциальности, – потому что он слышал, что как-то раз покупатель обошёл агента и купил недвижимость напрямую у владельца, чтобы сэкономить три процента.
- Магазин фирменных часов отказался назвать мне цену по телефону. Их оправдание? «Мы не хотим, чтобы вы её с чем-то сравнивали».

Люди так заняты тем, чтобы решить какую-то проблему из прошлого, что упускают возможности в настоящем. Я наблюдал такое и в своей компании. Мой директор продаж написал письмо интернет-отделу, где было сказано, что каждый раз, когда клиент со статусом вице-президента, директора отдела или выше хочет воспользоваться нашим предложением и купить нашу программу *Cardone University* через интернет-магазин, его заказ не нужно оформлять, а вместо этого нужно передать контакт нашему отделу продаж. Да неужели это всерьёз? Просто представьте себе: вы вице-президент или директор отдела какой-то компании, вы хотите купить программу в Сети без общения с продавцом и не можете. Я дал взбучку своему директору отдела продаж и сказал ему: «Никогда и ни за что не останавливай заказы». Мой директор на самом деле хотел как лучше, потому что знал, что такие люди, скорее всего, купят неверное для них предложение – личный доступ, хотя им нужен корпоративный. Но тем не менее доставлять неудобство клиенту – всегда неправильно.

Если такое может случиться даже в моей компании, то держу пари, что и остальные отстают от времени – у них устаревшие правила и убеждения и старомодная политика ведения дел. Ищите такое, и вы найдёте возможности. Будьте одержимы тем, чтобы играть на каждой слабости своих соперников. Пользуйтесь каждым возможным преимуществом, чтобы отделиться от серой массы обыкновенности – от компаний, которых не отличишь друг от друга. Во что бы то ни стало делайте всё возможное (в рамках закона и придерживаясь принципов морали и этики), чтобы в своём обслуживании пользоваться слабостями конкурентов.

Если чего-то не делают конкуренты, то я обязательно предлагаю это «что-то» (неважно что) своим клиентам. Если конкуренты копаются, я действую прямо сейчас. Не нужно делать то, что делают все остальные, – делайте то, что они не готовы делать, и предлагайте то, что они не готовы предложить. Нарушайте их правила игры и создавайте новую игру.

Клиент в выигрыше

Перед тем как провести презентацию потенциальному клиенту, напомните себе, почему ценность вашего товара или вашей услуги выше той цены, которую вы просите. Именно поэтому у вас и есть самое лучшее предложение из всех.

Всегда следите за тем, чтобы покупатель получал больше, чем стоимость денег, которые он отдаёт. Если компания платит 1,7 миллиона долларов за специально разработанную под них программу обучения продавцов и зарабатывает 15 миллионов долларов на продажах в первый же год, кто выигрывает? Клиент.

Люди выбирают не цену – они выбирают товар или услугу, решения, людей, с которыми общаются, и саму компанию. Цена – это лишь одна составляющая мозаики, а при оценке товара или услуги используются все, и это относится к каждому вашему предложению. В конечном итоге победу над конкурентами одерживает именно вся ценность вашего предложения, и тогда автоматически ваши расценки, гарантия, финансирование, условия договора, товар или услуга и обслуживание тоже выигрывают и будут лучше, чем у конкурентов.

Наконец, есть самая главная ценность – вы сами. Потому что нет больше ни одного другого предложения, которое включало бы вас.

Раньше я продавал машины всевозможных марок: «Тойота», «Понтиак», «Рено», разные машины от компании *General Motors*, и редко ценность сделки основывалась на самой машине – она всегда основывалась на мне. Однажды покупатель, которого звали Уоррен, сказал мне: «Ты знаешь, я могу купить то же самое на этой же улице за меньшую цену». Я ответил: «Да, Уоррен, но в том предложении нет меня. Подпиши здесь». Он купил грузовичок, а потом ещё одиннадцать машин у меня. Я вас уверяю, что он заплатил больше, чем заплатил бы в другом автосалоне, но я также уверяю вас, что ценность у меня была выше. Потому что я не просто продавал Уоррену машины, я постоянно обслуживал его и его семью. Мы даже подружились с его семьёй. Я всегда обращался с ними как с VIP и всегда отрывался от любого другого дела, чтобы уделить им внимание.

Заявите миру, что вы лучше всех. Конечно, люди подумают: вы «слишком такой и слишком сякой». Но помните: мы ведь не принимаем советы от тех, кто сдался, – точно так же человеку, который говорит, что не надо хвастаться, просто нечем похвастаться. Расскажите всем правду о том, как вы великолепны. А затем так и действуйте – великолепно.

Глава 10

Команда одержимых

Однажды я познакомился с владельцем бизнеса, у которого главная миссия в жизни была путешествовать по миру и искать удивительно талантливых людей, и это знакомство изменило мою точку зрения о том, что значит руководить бизнесом.

Когда баснословно успешный бизнесмен Лэрри Ван Тайл, который только что продал одну из своих компаний Уоррену Баффету за четыре миллиарда долларов, знакомится с новыми людьми, он жмёт им руку, притягивает ближе к себе, чтобы оказаться совсем рядом с ними, и говорит: «Я хочу, чтобы вы пришли ко мне работать!» Вот человек, который нанимает людей по-взрослому. Каждый для него – потенциальный новый сотрудник: и клиенты, и продавцы, и незнакомцы, и официанты с официантками, и швейцары, и даже дети – все и каждый.

Лэрри руководит многомиллиардной компанией, которая занимается недвижимостью, страхованием, разным оборудованием и автомобилями. Он никогда не думает мелкими категориями и руководствуется рабочей дисциплиной на каком-то невообразимом уровне – намного выше простого чувства энтузиазма. Большинство своего времени Лэрри уделяет тому, чтобы набирать полностью преданных делу удивительных людей с горящими глазами, которые могли бы разделить его одержимое мышление. Он ищет «голодных» людей, которыми движет желание приходить на работу рано и работать допоздна.

Спросите любого великолепного бизнесмена, как ему удалось выстроить свою компанию, и в своём ответе он точно упомянет, что нужно было окружить себя замечательными людьми. Проще говоря: чтобы быть лучшим, вы должны окружить себя лучшими.

В вашей команде нужны игроки, которые готовы сделать что угодно ради вас и ради успеха вашей компании: спрыгнуть с крыши здания или протаранить собой стены, а также нужно, чтобы благодаря вам они расправили крылья и поверили в то, что умеют летать. Если у вас нет подобных сотрудников – стыд и срам. Невозможно по-настоящему выстроить компанию без того, чтобы окружить себя людьми именно с таким уровнем приверженности. Нельзя быть единственным маньяком. И невозможно расширяться, если не нанять сотрудников, которые будут разделять вашу одержимость. Такие «чокнутые» и увлечённые люди точно есть, и именно их вам и следует привлечь.

Мышление одержимости должно пропитать вашу компанию сверху донизу и стать неотъемлемой частью культуры вашей компании. В каждой замечательной компании непременно работают замечательные люди – без исключений.

Хватит работать в одиночку

Замечательные компании никогда не работают по принципу «один в поле воин».

В Америке существует 22 000 000 зарегистрированных малых бизнесов, в которых нет ни одного сотрудника, кроме самого владельца. Журнал *Forbes* пишет о том, что 75 % всех компаний держатся лишь на одном сотруднике. Средний доход этих компаний – жалкие 44 000 долларов в год. Это не бизнес, а одно мучение – тюрьма, где вы и тюремщик, и заключённый.

Отчего же так происходит, что человек основывает компанию и продолжает работать в ней в одиночку? Неужели он настолько хочет оставаться маленьким? Или, может быть, предприниматель решил для себя, что все кандидаты настолько ужасные, что ему всё равно не удастся нанять никого, кто работал бы так же хорошо, как и он сам, и поэтому он просто отказывается от идеи брать сотрудников? Я думаю, что скорее второй вариант. Большинство людей просто сдались и решили: мне проще всё делать самому.

Я знаю, что это так, потому что я поступал точно так же, и это просто самоубийство. Поскольку мой бизнес полностью зависел от меня, и только от меня, я выживал кое-как, а уж тем более не мог расширяться на протяжении первых десяти лет. Вместо того чтобы расширяться изнутри, я нанял стороннюю компанию, чтобы она рекламировала мои семинары. Было время, когда я держал всего одного сотрудника, чтобы он мне помогал в офисе у меня на дому, и я думал тогда, что это верх гениальности, исходя из принципов: «нужно оставаться маленьким», «нельзя тратить лишнее», «больше – не всегда лучше» и «нужна «дисциплина на борту». Я твердил себе всё это для того, чтобы оправдать, почему я не расширяю своё дело. Я поступал так на протяжении многих лет и даже хвастался тем, что всё делаю сам.

А затем я основал вторую компанию вместе с партнёром – это был консалтинговый бизнес, который работал параллельно с моим бизнесом по семинарам. Эта вторая компания быстро обогнала первую, потому что мой партнёр нанял сотрудников. Но даже тогда я сопротивлялся и не хотел нанимать новых сотрудников, потому что считал, что мне не нужны те издержки и та головная боль, с которыми сталкивается руководитель.

Когда я работал один, у меня была огромная маржа, но в то же время я не мог поднять свой доход, не угробив себя при этом. С тех пор я понял, что именно на доход нужно было направлять своё внимание и все свои усилия. Тем не менее всё равно есть потолок, если расширяться лишь усилиями одного человека и одной нанятой рекламной компании.

Я знаю, что многие лекторы и многие гуру бизнеса управляют своими компаниями в одиночку. Но это означает, что они дают советы другим о том, как расширять компанию, а сами, возможно, никогда и не расширяли компанию своими руками. Такой человек как раз и воюет

один в поле – это просто парень или девушка, который продаёт своё время, парочку книг и получает за это гонорар. Но когда они выступают на семинарах, их компания приостанавливает свою работу.

Я начал изучать людей и компании, которые добились настоящего успеха, и обнаружил, что в каждой из них много сотрудников. На самом деле невозможно добиться высот в бизнесе, если вы работаете в одиночку. Нужно привлекать других людей. Если не верите мне, попробуйте назвать хоть одну по-настоящему замечательную и успешную компанию, которая достигла успеха, которая продолжает существовать, которая выживает и растёт и в которой при этом мало сотрудников. Желаю удачи – не найдёте.

Компании состоят из людей, а не просто из машин и механизмов, из каких-то автоматов или технологических устройств или разработок. Вам нужны люди для того, чтобы внедрять программы, чтобы вдыхать жизнь и вдохновение в различные технологии, чтобы обслуживать клиентов и, в конце концов, для того, чтобы помочь вам достичь вашей цели. Подумайте о компании *Amazon* – это просто компания-тяжеловес: в ней работает более чем 220 000 сотрудников. В компании *Apple* работает более 100 000 человек, и примерно столько же – в фирме *Microsoft*. В компании *Ernst & Young* более 200 000 сотрудников.

Компания *Apple* называет сотрудников, которые работают в её магазинах, гениями. Разве вы не хотите нанимать таких людей, которые тоже заслуживают такого звания? Подумайте, сколько силы они могут придать вашей компании.

Нанимать стоит – даже в культуре посредственности

Я допускал ошибку и не давал своей компании расширяться, потому что просто считал, что уж слишком тяжело найти хороших людей, а ещё сложнее их удержать.

Я не хочу, чтобы вы допускали ту же самую ошибку. Вы просто обязаны расти и расширяться, и это нужно делать при помощи сотрудников. Что ещё важнее – нужно загореться идеей, что хорошие сотрудники просто необходимы для выживания и успеха компании. Нет ни капли сомнения в том, что, если человек сдался и отказывается искать новых сотрудников, его компания мало чем будет похожа на успешную компанию.

Сам по себе наём, а уж тем более вопрос, как привлечь и удержать замечательных людей, – это сегодня чудовищная проблема. На самом деле это такая серьёзная проблема, что большинство работодателей, владельцев бизнеса и даже большинство корпораций просто подняли белый флаг. Но почему же? Да потому, что приходится искать сотрудников в культуре посредственности.

Исследование под названием «Состояние мирового рабочего рынка», проведённое институтом Гэллупа в 2013 году, показало, что только 13 % сотрудников по всему миру действительно вовлечены в свою работу, в то время как 24 % активно контрвовлечены, что говорит о том, что они несчастны и непродуктивны на работе и что, вероятно, они распространяют негатив среди других сотрудников. Такой процент показывает, что в мире примерно 900 миллионов людей, не вовлечённых в свою работу, и 340 миллионов контрвовлечённых.

На самом деле я думаю, что показатели хуже. Люди не просто не вовлечены в работу – они даже там вообще не присутствуют! Да, конечно, они находятся в здании и отметились в ведомости. Их тело сидит на стуле. Кажется, что будто бы кто-то сидит у компьютера и даже держит телефон в руке. Но тут всё и заканчивается. Большинство людей делает лишь то, что от них ожидается, и ни капли больше. Большинство сотрудников тихо ненавидят своих руководителей, у большинства раздутое чувство правоты и собственной важности, и они считают, что им все всё должны, но при этом они работают настолько некомпетентно, что это чуть ли не впечатляет. Большая часть работников компании знает гораздо больше о недавнем скандале какой-то знаменитости, чем о своей собственной работе.

Но это не означает, что в мире нет замечательных людей. Я знаю это по опыту, потому что брал к себе и хороших, и плохих. Что это означает – это то, что нужно очень дисциплинированно и жёстко, очень выборочно и тщательно подходить к найму. Придётся отсеять большое количество мусора для того, чтобы найти тех, с кем вы действительно хотите работать. Бывает, что такой процесс обескураживает, однако это важное занятие. Потому что вы – конструктор и

водитель своей компании, а ваши люди – это двигатель, трансмиссия и колёса. Без них ваша компания не будет двигаться вперёд.

Не нойте из-за расходов на персонал

Многие предприниматели не хотят тратить деньги на зарплату сотрудникам. Сказать вам правду? Не сотрудники обходятся вам дорого; отсутствие расширения – вот что вам дорого обходится. На самом деле каждый новый сотрудник должен приносить вам деньги, а если это не так, то, значит, у вас неверная команда или вы неверно ей управляете.

Вначале у меня было пять сотрудников в компаниях *Cardone Enterprises*, а сегодня их несколько сотен, и по мере того, как взлетели расходы на персонал, доход тоже взлетел. Но зарплата выросла в пять раз, а доход поднялся почти в сто раз по сравнению с прежним. Но хорошие новости на этом не заканчиваются. Также мы умножили количество наших клиентов в 8000 раз, количество внимания, которое мы получаем, в миллионы раз и создали в двенадцать раз больше товаров и услуг. А кроме всего этого, самый важный результат – это то, что компания способна существовать и расширяться без моего ежедневного участия. Я могу направить своё внимание и свои усилия на то, что я делаю лучше всего и лучше всех.

Без помощи очень умелой и всё время растущей команды вы обречены на неудачу. Поэтому хватит жаловаться на то, что вы много тратите на зарплату.

Как найти лучших

Люди – это ваша сила и мощь. Если вы не окружаете себя самыми лучшими людьми, если не создаёте в своей компании культуру такой же одержимости достижением вашей цели, как та, что горит внутри вас, то вы не увеличиваете, не расширяете свою силу через сотрудников. Если вы не продолжаете искать новых людей, вам остаётся только руководить теми, кто уже есть. Но ведь сотрудники, на которых вы сегодня полагаетесь, могут завтра вас разочаровать. Поэтому постоянно вкладывайте время и усилия в персонал. Не делать этого и не делать это в полную силу просто значит не быть одержимым благополучием своего бизнеса.

Есть множество вариантов найма – я поделюсь с вами своими идеями ниже. Но первым делом давайте я расскажу вам, как мы воплотили одну совершенно нетрадиционную и изобретательную идею. Я создал программу под названием «Во что бы то ни стало». И мы провели более 250 кандидатов через собеседования и записали всё это на видео. Мы просматривали всё: их страничку в «Фейсбуке», что у них записано в телефоне и хранится в машине, а затем проводили их через проверку на выносливость и выдержку. При этом камера смотрела им прямо в лицо для того, чтобы записывать всё происходящее. Мы получили их разрешение и выпустили всё это в эфир.

В результате этой программы мы доказали одну очень важную реалию: нужно перебрать огромное количество людей, чтобы найти горстку хороших. В первом сезоне мы наняли десять людей и шесть удержалось. Во втором сезоне приходили хорошие люди, поэтому мы наняли четырнадцать, но в конце концов потеряли их всех. Несмотря на всяческие неудачи, своими стараниями мы создали сильную команду, и вот советы о том, как мы этого добились.

Репутация прекрасного рабочего места

Если вы создаёте прекрасные товары, если у вас идут продажи, если вы повторно инвестируете свой доход и знакомитесь с новыми людьми, то вы создадите себе репутацию отличной компании с отличными результатами. И пусть эта репутация работает на вас. Если вы делаете что-то замечательное, то те, кто тоже стремятся создавать что-то замечательное, найдут вас и захотят с вами работать.

Сегодняшний директор моей команды продавцов пришёл к нам потому, что один наш клиент (его отец) заинтересовался нашей программой «Кардон Университи» (Университет Гранта Кардона). Клиент сказал сыну: «Тебе надо попробовать устроиться на работу к этому Гранту Кардону». Когда сыну было двадцать шесть лет, он начал с холодных звонков, и мы платили ему тогда 2500 долларов в месяц. А теперь он руководит всем отделом продаж в моей компании.

Я постоянно так много и громко о себе рассказываю, что люди хотят со мной работать и сами находят меня. Один человек, Стив Спрэй, приехал к нам из штата Индиана в Майами и умолял нас взять его к себе. Мой сотрудник Дэйв Робардс за свой счёт приехал из Лас-Вегаса. На самом

деле большинство продуктивных людей приехали ко мне из других уголков страны, они не местные.

Ищите всегда, а не только на конкретную должность

Для первоклассных предпринимателей поиск кандидатов и наём – один из приоритетов. Например, Лэрри Ван Тайл рассматривал каждого нового знакомого как потенциального сотрудника, которого можно привлечь, чтобы помочь расширить свои компании.

Если вы будете заполнять только те рабочие места, которые свободны сейчас и которые вы определили со своей личной точки зрения, то вы ограничите себя и не найдёте замечательных людей.

Как-то раз я наблюдал, как Лэрри хотел нанять одного человека – меня, – он засыпал меня вопросами: «Чем ты собираешься заниматься в своей жизни?», «Какая у тебя самая крупная и важная мечта?», «А ты женат?», «Нужно ли тебе заботиться о семье?», «Когда ты наконец прекратишь свои путешествия?», «Может, ты хочешь руководить одной из моих компаний?».

Для меня было честью, что господин Ван Тайл ценит меня так высоко, что предлагает мне на него работать. Он понял после нашей первой встречи, что я собираюсь заниматься тем же, чем он, – просто в другой сфере. Те, кто одержим расширением своих компаний, понимают, что они должны привлекать новых людей постоянно, а не только когда это необходимо или когда экономика в хорошем состоянии.

Пусть мир знает, что вы ищете

Для начала нужно «вывесить у себя на двери» вывеску «Требуются сотрудники». Сегодня есть социальные сети, так что сегодня это проще простого. У вас есть всевозможные интернет-каналы для того, чтобы рассказать людям, что вы нанимаете. Пользуйтесь программами «Фейсбук», «Твиттер», *LinkedIn*, *Craigslist* или сайтом своей компании, каждый день пользуйтесь всевозможными форумами, чтобы люди наконец поняли: компания *Grant Cardone Enterprises* (например) снова расширяется и нанимает.

Не забывайте и о традиционных способах. Давайте объявления в местных газетах и журналах, а также в национальных журналах, и пускай ваши сотрудники рассказывают своим родственникам и друзьям о возможности работы с вами. Пользуйтесь любым способом, который придёт вам в голову, потому что для того, чтобы люди вас нашли, они должны знать, что вам нужны и интересны замечательные сотрудники.

Читайте неразумное количество резюме

Когда я перевёл свою компанию из Калифорнии в Майами, мы просмотрели 830 резюме и в результате наняли четырёх человек, но двое из них были ошибочным выбором. Когда дело доходит до найма, нужно постоянно привлекать, искать, охотиться, рекламировать и вообще быть одержимым на очень масштабном уровне. Это значит, что нужно рассматривать огромное количество резюме.

Проводите интервью лично – насколько это возможно

Проводить интервью не сводится просто к тому, чтобы просмотреть резюме или проверить сайт *LinkedIn*. Нужно ещё и инстинктивно почувствовать другого человека. Надо рассмотреть очень много факторов, а не только способность кандидата выполнять необходимые задания на работе; также нужно подумать, сможет ли он внедрять и поддерживать ту культуру, которую вы хотите создать в своей компании.

Ваш бренд – это ваш ребёнок, и нужно быть настороже и внимательно следить за тем, чтобы скептики не подходили слишком близко к вашему ребёнку и не заразили его. Участвуйте в интервью лично, насколько это возможно. По меньшей мере заходите в комнату, когда с людьми проводят интервью, чтобы поздороваться за руку с человеком. Как знает любой, кто занимается бизнесом, рукопожатие и приветствие оставляют очень сильное впечатление.

Знайте, что вы ищете

Да, вы одержимы успехом, но умеете ли вы почувствовать то же самое качество в других? А что ещё для вас важно в людях? Я ишу несколько определённых качеств:

- Готовность добиться результата во что бы то ни стало.
- Способность выполнить приказ.
- Способность выполнить приказ без ненужных эмоций.
- Скорость действий.
- Готовность умереть ради цели.
- Наличие списка контактов (клиентов, которые нуждаются в нашем товаре).

Научите себя видеть те качества в людях, которые создадут вокруг вас такую культуру и такое окружение, которые вам нужны. Когда вы смотрите на прошлое определённого кандидата и на его достижения и когда слушаете этого человека во время интервью, можно задать себе определённые вопросы, которые помогут вам хорошо разобраться в человеке. Вот некоторые из них:

- Добивается ли он своих задач постоянно и часто? А бывало такое, что он даже перевыполнял задачи?
- Активно ли он участвует в церкви, в социальных группах и в делах своей семьи?
- Есть ли у него побуждение быть успешным на работе? Например, семья, о которой нужно заботиться.
- Хочет ли он именно эту работу, вне зависимости от места жительства?
- Выигрывал ли он когда-нибудь какие-нибудь награды или получал ли какие-то признания за свою работу?
- Прочитал ли он недавно какую-нибудь книгу? Если да, то какую?
- Пришёл ли он на собеседование рано, вовремя или опоздал?
- Провёл ли он нужные исследования о вашей компании, о владельце или о руководителе?
- Отзывается ли он положительно о своих предыдущих работах или только критикует всех предыдущих работодателей?
- Спрашивает ли он вас, что вам нужно и чего вы хотите, или специально настроен на то, чтобы показать вам, что вы делаете не так?
- Хотите ли вы общаться с этим человеком каждый день, давать ему приказы, работать с ним и вообще проводить с ним время?

Мотивация выше денежной

Нанимайте таких людей, которые хотят зарабатывать деньги и в то же время изменить мир к лучшему, а не просто тех, кому нужно платить по счетам. Ищите людей, которым нужны деньги, чтобы что-то изменить в своей жизни и – очень желательно – в жизни других. Узнайте, что будет мотивировать вашего кандидата каждый день, когда он на работе, – кроме денег и желания получать зарплату. Человек не должен быть полностью одержим одними лишь деньгами.

Когда вы нанимаете сотрудников, которые просто пытаются свести концы с концами или просто купить достаточно для того, чтобы жить в уюте, это просто создаст повторяющуюся проблему для них и для вас. Люди, у которых ничтожные финансовые цели, постоянно сталкиваются с жизненными проблемами: неожиданными мелкими проблемами, которые могут перерасти в большие из-за их плохого планирования. Всё прекрасно, потому что у них есть работа, но затем что-то случается, и вдруг оказывается, что им недостаточно платят. И тогда вы наследуете их денежные проблемы.

Вы не можете и не должны заботиться о финансовых трудностях людей. Если человек, которого вы собираетесь нанять или который уже работает на вас, не считает деньги достаточно ценными для того, чтобы ответственно распоряжаться ими, то попытка решить его денежные проблемы закончится только проблемой для вас. Я никогда не решаю ничьи финансовые трудности – никогда. Потому что если я начну заботиться о проблемах какого-то человека, то он так и не научится сам решать свои собственные проблемы.

Мне всё равно, кого вы нанимаете – секретаря приёмной или руководителя высшего уровня: ищите людей, у которых достаточная и правильная денежная мотивация, и дайте им возможность быть продуктивными и зарабатывать премии. Три раза в неделю я общаюсь со своими сотрудниками о том, как важно научиться разбираться в деньгах и привести свои личные финансы в порядок.

Однажды я проводил интервью на роль руководителя одному многообещающему кандидату – он говорил, что может развить мой бизнес. Но он постоянно допытывался, сколько ему будут платить, вместо того чтобы разузнать о возможностях работы со мной. Я задал ему на собеседовании такой вопрос: «Что тебе важнее: возможность сотрудничества со мной или начальная зарплата?» Он ответил: «На данном этапе я выберу ту компанию, которая готова мне платить больше всего». Мы отказались от сотрудничества с ним.

Действительно талантливые люди понимают, что возможность всегда важнее, чем вопрос «Сколько денег?». Предприимчивый сотрудник обязательно нацелится на возможности, а не просто на деньги. Возьмите, например, моего специалиста по графике и дизайну. Его зовут Пол. Когда мы познакомились, он сказал: «Я хочу с вами работать, потому что знаю, что вы много чего добиваетесь и много куда стремитесь. Не надо мне вообще ничего платить – позвольте мне просто проявить свои способности». Я нанял его тотчас же. Пол оказался почти идеальным сотрудником для моей компании. Он увидел возможность и достаточно верил в свои собственные способности, чтобы на первых порах не беспокоиться о вознаграждении, потому что знал, что он сможет доказать свою долгосрочную ценность для моей компании и что его наградят. В прошлом году Пол заработал более 100 000 долларов на должности, за которую обычно платят 65 000 долларов.

Задайте себе вопрос: что важнее человеку перед вами – крем на торте или сам торт? Есть сотрудники, которые хотят мгновенного удовлетворения, каких-то обещаний или продвижения, премий за стаж, которые больше думают о своём отдыхе и отпуске, чем о том, какой вклад они могут внести, – такие люди просто не приживаются в моих компаниях. Я ищу тех, кто не просто хочет выполнять свои рабочие обязанности, а готов помочь мне зарабатывать больше и расширяться, понимая при этом, что он тоже от этого выиграет.

Нравственность, которой кандидат придерживается в своей жизни, – та же самая, какой он будет руководствоваться на работе. Помните, что вы ищете кандидатов на планете сломанных людей, – пусть они и с хорошими намерениями, но большинство из них не подходят для того, чтобы работать на одержимых. Не нужно грустить или стыдиться чего-то. Вы не обязаны устранять замешательство в жизни других людей. Вы обязаны не пускать людей в замешательстве в свою компанию.

Нанимайте необычных кандидатов

Будьте готовы подходить к найму необычно и пользоваться необычными каналами. У замечательных людей может быть что-то необыкновенное в опыте, в прошлом или в жизненных обстоятельствах.

Однажды мы наняли специалиста по графике, у которого тогда, когда он ответил на наше объявление на сайте *Craigslist*, ещё даже не было американского гражданства. На сегодняшний день он уже работает со мной три года, и он для меня как член семьи. Он никогда не пропускает работу, всегда приходит вовремя и работает бесподобно. Кстати, он только что стал гражданином США.

Мы вывесили ещё одно объявление в Сети и написали, что ищем «личного гения по видеографике». Парень, которого я нанял на это место, в то время работал на компанию *Banana Republic* (магазин модной одежды) – не совсем та компания, где я ожидал найти нужного человека. А теперь он работает со мной почти уже три года, путешествует со мной по всему миру, и он один из самых высокооплачиваемых сотрудников в компании.

В погону за кандидатом – в горячей крови

Перед тем как сегодняшний директор моей компании перешла ко мне, она работала на одну знаменитость в Лос-Анджелесе. Я узнал об этой женщине и более двух лет старался добиться,

чтобы она работала со мной, – пока не добился. А теперь она помогает мне руководить компаниями *Cardone Acquisitions*, *Cardone Training Technologies* и проектом *Grant Cardone TV*.

Примечание об агентствах по найму

Мы пользовались десятью различными агентствами по найму с целью сэкономить время, но все они всегда были полным разочарованием. Эти агентства посылают нам людей, у которых нет даже достаточно уверенности, чтобы пожать мне руку и посмотреть мне в глаза. Хотя я признаюсь, что я до сих пор пользуюсь такими агентствами, они мне не по вкусу. Мой директор тоже, бывает, пользуется ими в крайнем случае, но когда я узнаю, что кто-то пришёл через такое агентство, я знаю почти с полной уверенностью, что такой человек не продержится. Это потому, что никто не знает вашу компанию или ваш бренд так, как вы сами. Ни одно агентство не сможет так же хорошо, как я, рассказать о ценности работы в моей компании или так же, как я, понять, кто подойдёт нам, а кто нет.

Не бойтесь текучести кадров

Я знаю, что все ненавидят текучесть кадров, и существует огромное количество информации, которая говорит о том, что высокая текучесть кадров – это ужасно. Вот некоторые статистики:

- Исследование *Forbes* 2012 года говорит о том, что средний сотрудник работает на одной работе 4,4 года.
- Отчет компании *PayScale* показал, что сотрудники из поколения Y в среднем держатся на одном рабочем месте всего два года, по сравнению с семью годами для беби-бумеров. Опрос 2013 года от компании *Millennial Branding* и сайта *Beyond.com* (это сайт карьерных знакомств) показал, что 30 % компаний потеряли 15 % или даже больше сотрудников из поколения Y за последний год.
- Опрос 2014 года от компании *CompDataSurveys* говорит о том, что ваша текучесть будет следующей: останется один из семи нанятых кандидатов.

Такие результаты статистики удручают, но всё же они не дают вам полного представления.

Может быть, это вас удивит, но меня почти не разочаровывает, что у нас такая большая текучесть. Я просто понимаю реалии ситуации. На меня непросто работать: не потому, что я жёсткий или несправедливый, а потому, что зачастую моя компания – это первая работа в жизни человека, где его кто-то подталкивает и требует результатов. Мне постоянно приходится привлекать новых людей, чтобы находить тех, кто, возможно, подойдёт для моей компании. А что ещё важнее, быть может: мне приходится постоянно нанимать людей потому, что новые люди дают мне возможность избавиться от тех, кто меня не устраивает.

Большинство кандидатов не окажутся прекрасными сотрудниками. Многие вас разочаруют. Я очень-очень часто разочаровывался в своих новых сотрудниках. Вот несколько примеров:

- «Идеальный» кандидат, который оказался далеко не идеальным.
- Новый сотрудник, которого, как я знал в глубине души, не стоило нанимать, но мне всё же хотелось дать ему попробовать.
- Кандидат с великолепным резюме и безупречным «послужным списком», но который всё же «разбился вдребезги» в нашей компании.
 - Лгун.
 - Преступник.
 - Обычный невзрачный честный парень, который ничего не крал, но и не давал мне ничего ценного.
 - Очень въедливый сотрудник, который только и делал, что вникал в детали, потому что на самом деле не умел делать свою работу.
 - Кандидат, который думал, что знает всё, но не знал ничего о том, что нужно нашей компании.

Каждый раз, когда я увольняю человека, я считаю, что это хорошо. Это значит, что мы не довольствуемся посредственностью, что мы не соглашаемся быть её заложниками. Мы действуем – для того, чтобы избавиться от неподходящих людей.

Я знаю, что существуют компании, которые хвастаются тем, что вот уже двадцать лет на них работают одни и те же люди. Но действительно ли это продуктивные люди или они просто проводят время на рабочем месте? Возьмем профессиональный спорт: в лигах NFL и NBA нанимают иначе. Они говорят игрокам: «Будь продуктивен, или мы обменяем тебя на другого». Они постоянно ищут новых игроков и всё время освобождают место для новых игроков. Так же стоит поступать и вам.

Компании, которые никогда никого не увольняют, которые делают всё, чтобы избежать текучести, просто не дают себе расширяться. Мне не нравится, когда сотрудники сами покидают мою компанию, потому что это значит, что мы не избавились от них в нужное время. И это говорит о том, что компания играет защитную игру, а не наступательную.

Допустим, что у вас есть человек, который работает на вас и тайком размышляет о том, чтобы уйти. Как вы думаете, уйдёт ли он в тот же день, когда в первый раз об этом подумает? Чёрта с два. На самом деле он может ещё в марте начать думать о том, чтобы уволиться, но не уйдёт до декабря. А за те девять месяцев, пока он набирается мужества, чтобы уволиться, он постоянно пропитывает вашу компанию своими сомнениями. Своим присутствием, а вернее, своим отсутствием полного присутствия он вселяет сомнения в вашу команду. Это влияет не только на его продуктивность, но и на продуктивность всех людей вокруг него.

Я ожидаю, что потеряю многих из нанятых кандидатов. Я даже говорю жене: «Люди приходят и уходят. Рассчитывать надо только на то, что в конце концов в этой компании останемся только мы с тобой». И это не страшно. Пускай такие мысли вас не удручают. Нанимайте, нанимайте ещё и продолжайте нанимать.

Вы не угробите свой бизнес, когда потеряете людей, – вы его угробите, если прекратите нанимать. Вы заслуживаете роста, заслуживаете быть у всех на устах, но всего этого невозможно добиться одному и без помощи. Вам нужны такие люди, которые сметут всё на своём пути ради вас, ради себя и своих семей, ради того, чтобы поднять ваш успех и свой доход; вам нужны люди, готовые умереть ради цели. Это не значит, что этого можно ожидать от каждого. Нужно быть одержимым тем, чтобы находить невероятных людей, и нужно быть готовым не жалеть на это денег, брать в долг, если потребуются, и даже переманивать таких сотрудников из других компаний. А затем делайте всё, что требуется, чтобы они пропитались культурой вашей компании, избавляйтесь от тех, кто не принял эту культуру, и повторяйте этот цикл.

Награждайте продуктивность

У меня в компании есть правило, о котором мы говорим каждому человеку, когда берём его на работу: «Вам никогда не повысят зарплату просто за ваш стаж. Если вы хотите премию или хотите зарплату выше, заслужите их! Если я хочу больше денег, то ответственность заработать их лежит на мне, и точно так же в вашем случае».

Я не раздаю премии сотрудникам просто потому, что они проработали в компании год, или потому, что сейчас Рождество. Как-то давно ко мне пришёл работник компании и сказал: «Я работаю здесь уже двенадцать месяцев. По-моему, пришло время поднять мне зарплату». Я ответил: «А я-то надеялся, что через двенадцать месяцев ты уже будешь делать больше, чем просто выполнять те обязанности, ради которых тебя наняли. Хочешь больше денег? Принеси мне денег. Не нужно ограничиваться только своей работой. Я тебе уже и так за неё хорошо плачу».

Я нанимаю сотрудников не для того, чтобы они просто-напросто выполняли свою работу, а для того, чтобы они помогли мне расширять компанию. Если вы хотите более высокую зарплату для себя, то повысьте доход своего отдела или же снизьте издержки этого отдела. Всё очень просто.

Делайте для нас работу, которая ценнее той зарплаты, которую мы вам платим, и тогда вы можете заслужить себе премию. Я не буду вам раздавать премии за то, что вы привержены компании; за то, что вы хорошо общаетесь; за то, что вы командный игрок; за вашу организованность, пунктуальность или за ваш большой стаж. Я и так ожидаю всех этих качеств – они входят в вашу зарплату. Кроме того, я вас уволю, если вы не будете так себя вести. Когда людей награждают не за то, за что нужно, их настраивают на неудачи в жизни.

Я заплачу премию вам только тогда, когда вы получите «премию» для компании, – ведь мир именно так и рассчитывается со мной. Так это устроено в каждом отделе моей компании. Самые

высокие руководители в моих компаниях получают невысокую, но справедливую зарплату, а затем раз в квартал мы выдаём им премии на основе общего дохода всех отделов. Руководители каждого отдела получают премии каждый месяц за чистый доход своего отдела и за то, что они своими результатами приносят мне больше денег, чем издержки на содержание их отдела, а также за то, что они достигают большего, чем я бы мог добиться без них.

Я поступаю так со всеми отделами, и это включает в себя те, которые обычно вовсе не связаны с заработком. Например, мой технический отдел полон сотрудников, которые никогда не работали за комиссионные. Я полностью изменил их точку зрения на их отдел и на подход к заработку. Теперь они больше интересуются чистым доходом этого отдела, чем своими гигабайтами и кодировками. Вместо того чтобы медлительно выполнять свои технические функции, они теперь мотивированы тем, чтобы использовать технологию ради дохода.

Не просто наем – создание культуры

Найти отличных и «голодных» до успеха людей – это лишь первая стадия задачи. Затем нужно создать ту культуру компании, которую вы хотите.

Какова та культура компании, которую вы уже создали? Как вы хотите, чтобы выглядела и действовала ваша компания, и какое впечатление она должна производить? Так ли это выглядит в реальности? Знают ли те, кого вы нанимаете, в чём заключается культура вашей компании? Лично я хочу, чтобы моя компания, мой дом, моя машина и вся моя собственность олицетворяли меня и мои идеи, а не кого-то другого и его идеи. Вот некоторые примеры культуры, которую я создал в своей компании и над которой я постоянно работаю:

- Я требую порядка от себя и ожидаю его от других.
- Я усердно и много работаю и ожидаю того же от других.
- Я работаю быстро и ожидаю того же от других.
- Я вкладываю в себя для того, чтобы становиться более способным и уверенным, и ожидаю того же от других.
- Я одеваюсь на работу в определённом стиле и ожидаю того же от других. Я хочу, чтобы они одевались как успешные люди, по принципу: «Чтобы не опешить, одевайся, как успешный».

Я не могу заставить людей так себя вести, но и они не могут заставить меня держать их на работе. Я слишком много времени в жизни потратил на рассудительность и не понимал, что всё может быть именно так, как я хочу. Приходите как-нибудь к нам в компанию, и вы увидите, что это – мой мир. Я постоянно работаю над этой культурой – чтобы она была такой, как я хочу. Мне пришлось потрудиться ради успеха, и я знаю, что нужно постоянно трудиться, чтобы его удержать, а начинается это с той культуры, которая меня окружает.

Однажды я увидел, как какой-то продавец в нашей компании записывает что-то на маленьких и дешёвых квадратных наклейках. Я подошел к нему и спросил: «Во сколько ты оцениваешь того клиента, с которым ты только что разговаривал?» Он мне сказал, что, по его мнению, стоимость этого клиента для нас 80 000 долларов. Я спросил: «А почему ты тогда клиента стоимостью в 80 000 принизил до какой-то наклейки?» – и продолжил: – У меня нет нехватки бумаги или технологических возможностей». Я пошел к себе в кабинет и запретил использовать наклейки в отделе продаж. Я постоянно настаиваю на той культуре, которую хочу создать.

Еще один похожий случай: один раз человек пришёл ко мне на собеседование и от него пахло одеколоном. Я сказал ему: «Если ты получишь эту работу, никогда не приходи ко мне в компанию надушенным». Мне не нравится одеколон. Это моя компания, поэтому моя воля тут – закон. Точно так же, если вы курите, принимаете наркотики, пьёте, если у вас супружеские или денежные проблемы, если ваша жизнь – это драматический театр, то занимайтесь всем этим в своё собственное время. Оставляйте это за дверьми компании.

Мы сегодня живём в мире, где владельцы стыдятся своего желания подстроить свою же компанию под себя: чтобы всё работало так, как они того хотят. Это же безумие! Я во что бы то ни стало добиваюсь того, чего хочу, даже если это значит твёрдо сказать кому-то в глаза неприукрашенную правду.

Я пытаюсь ежедневно господствовать над мышлением своих сотрудников. Они работают восемь часов со мной, а потом на них влияет их окружение на протяжении остальных шестнадцати часов. Я не знаю, что они читают, слушают, смотрят, чем занимаются или о чём

думают в течение этих шестнадцати часов. Я не знаю, какой морали они в это время придерживаются или что они делают у себя дома, когда никто не смотрит. Но я знаю, что каждый день мне приходится очень много работать для того, чтобы защищать культуру Гранта Кардона.

В моих компаниях мы каждый день создаём, рассказываем и распространяем истории успеха наших компаний. Два или три раза в день я пишу сообщения своим сотрудникам о наших новых изобретениях и достижениях и об успехах наших клиентов. По всей компании развешаны плакаты с вдохновляющими цитатами. Ни у кого нет ни капли сомнения в том, где они работают и на кого, чем мы занимаемся и почему.

Начинайте каждый день с собрания: рассказывайте об успехах и продолжайте рассказывать о них весь день. Расклейте напоминания со своими лозунгами, своими убеждениями и своей миссией по всей компании. Пусть ваши сотрудники буквально бегают от задания к заданию и пусть их внимание будет направлено на достижимые задачи.

Потребуется определённые усилия для того, чтобы сотрудники согласились с вашими идеями и вашим брендом и затем придерживались этого. Вы, как лидер, должны быть одержимее всех, и ваша команда должна верить в вас и вашу миссию. Всё сводится к тому, что, если вы не создадите нужную структуру и если вы не вложите достаточно времени, энергии и ресурсов в то, чтобы поддерживать такую структуру и свою культуру, всё остальное распадётся.

Если вы хотите прекрасных людей, всё это начинается с того, чтобы вы сами были прекрасным и подавали удивительный пример. Вам необходимо стать мастером и стать великим, прежде чем такими станут ваши сотрудники. Вы должны быть одержимым, чтобы вселить одержимость в свою команду. Пока вы сами не приходите рано и не остаётесь на работе поздно, не ожидайте этого от других. Но если вы делаете всё так, как делал я, то в один прекрасный день вы оглянетесь вокруг и увидите, что ваши сотрудники делают всё то же, что делали вы, только ещё лучше!

Глава 11

Маньяк контроля

Недавно мне задали вопрос в интервью: «Вы считаете себя маньяком контроля?»

Я ответил: «Несомненно. Я обожаю, требую и вождедею контроль и обязательно добиваюсь его». Контроль не нравится только тем, у кого его нет, или тем, кто неверно и плохо им пользовался в прошлом.

Все герои моего детства были общительны и харизматичны, играли в наступательную игру и не боялись контролировать ситуации. Меня привлекало то, что если у человека есть контроль, то у него также есть власть, он командует, дирижирует, задаёт тон и принимает решения.

Разве кто-то может не любить человека и не восхищаться человеком, у которого в руках контроль, – тем супергероем, который рискует жизнью, чтобы превзойти трудности, защитить людей и спасти мир? Возьмите Джеймса Бонда: у него всегда прекрасные устройства, элегантные пиджаки и соблазнительные девушки. И конечно же, Джеймс всегда командует – он готов послушаться начальства, чтобы сделать то, что справедливо, и он всегда опаснее плохишей.

Я не мог дождаться того дня, когда вырасту и буду командовать. Мой папа был настоящим мастером контроля: он владел контролем так же умело, как кузнец молотом, и совершенно не терпел всяческой ерунды – по крайней мере дома. Поэтому у нас дома было безопасное окружение: мы точно знали, кто руководитель и лидер. Папа понимал свою цель и понимал, чего ожидает от себя и от других; у него была высочайшая дисциплина в работе, он любил людей и верил, что успех – его долг. Папа внушал уважение к себе и требовал дисциплины от нас, своих детей. Куртис, мой старший брат, во многом унаследовал такой уверенный стиль. Мой брат был сильным и хорошо держался, думал и действовал быстро, говорил доходчиво и чётко и был прирождённым политиком – я мало таких встречал. Я боготворил брата.

Не могу сказать, считали ли себя «лидерами» мой папа и брат. Но они определённо влияли на людское поведение, даже если при этом у них не было каких-то формальных званий или ролей.

Контроль или лидерство

Меня всё время спрашивают, какой у меня стиль лидерства. Я почти не думаю о лидерстве, а думаю про контроль. Да, я знаю, что слово «лидер» вдохновляет намного больше и что в мире

бизнеса людям нравится обсуждать лидерство; но когда что-то пошло не в то русло, мне безразлично лидерство – мне нужен личный контроль или по меньшей мере нужно знать, что кто-то держит ситуацию под контролем. В такое время нужны ответы, нужно быстро справляться с проблемами и понимать, что я способен найти и внедрить решения и снова взять ситуацию под контроль.

Можно ли назвать меня лидером? В моей компании и моих кругах, по отношению к моей семье и церкви и в моих собственных финансах – да, я лидер. Также я лидер в бизнесе вообще, в социальных сетях и в области продаж. Но когда я выполняю работу для какой-то компании или поддерживаю армию в Пентагоне, я не лидер – там я сотрудничаю с другими лидерами, но мне всё равно важно контролировать ситуацию.

Возможно, я сейчас придираюсь к тонкостям значений слов, но вообще мне важны не слова и термины; мне важно понимать, есть ли у меня власть, есть ли возможность предсказывать и определять результат и влиять на него. Посмотрите вокруг, и вы увидите многих, кто называет себя лидерами, но у них нет ни капли контроля.

В юности я играл в бейсбол и был кэтчером – принимающим мяч. Моя роль заключалась не только в том, чтобы поймать бросок питчера (подающего), но также и в том, чтобы руководить командой, стоя позади домашней базы^[4]. Хотя я и не был самым спортивным в команде, у меня получалось внушать своим игрокам азарт и целеустремлённость, потому что я умел контролировать. Я готов был вселять убеждённость в других при помощи моего голоса, моей энергии и моей уверенности.

Я считаю, что любой настоящий лидер готов принять на себя контроль. Требуется мужество, чтобы встать и взять на себя контроль над своим окружением и своими людьми, над будущим этих людей. Это положительное качество.

Нужны смелость и уверенность, чтобы руководить. На самом деле удивительно, чего можно добиться, если просто разобраться в понятии контроля и отсеять любые отрицательные ассоциации на эту тему, если принять решение контролировать ситуации и затем ввести себе в привычку пользоваться контролем с целью улучшать положение и состояние людей вокруг вас. Особенно верно последнее. Когда вы требуете от людей сделать что-то на том уровне, который они ранее считали недостижимым, вы им помогаете так, как не помогли их родители, учителя, братья, сёстры и сверстники. Вы показываете им, как извлечь из своей жизни всё возможное, и передаёте им свой дар одержимости.

Если вас хоть раз в жизни не называли «маньяком контроля», то у вас что-то не так. На самом деле что-то не так как раз у тех, кому не нравится контроль.

Пора влюбиться в контроль и научиться пользоваться им, чтобы улучшить своё окружение и претворить свои мечты в жизнь. Не бойтесь быть маньяком контроля. Да, у ненавистников и «Фом неверующих» волосы встанут дыбом, но об их побуждениях мы с вами уже говорили.

Только посредственные люди уходят от контроля

Контроль – это положительно. Просто потому, что люди пытаются выставить его в плохом свете, не значит, что он плохой. А отрицательную репутацию контролю создали те, кто сам потерял бразды контроля. Помните, люди критикуют то, в чём сдались.

На контроль жалуются те самые люди, которые отказываются контролировать своё окружение и затем недолюбливают это же окружение. А отказываются от контроля те, кто неверно или нечестно применял его в прошлом, и такие люди уже не доверяют себе в том, чтобы пользоваться контролем на благо другим.

Люди, у которых нет контроля, отказались быть лидерами и вести за собой других, отказались от того, чтобы отвечать за своё окружение и контролировать его.

Но если вы откажетесь взять контроль на себя, то его заберёт кто-то другой. СМИ, политики, соседи, супруг или супруга, «Твиттер», «Фейсбук», фармацевтические компании и ещё много, много кто прилагают огромные усилия каждую секунду каждого дня, чтобы контролировать всех, кто готов обращать на них внимание.

Каждый день жизнь предоставляет нам возможность оседлать мустанга и поскакать – иными словами, контролировать наше окружение. Каждый день я стараюсь встать раньше солнца, потому что контроль мне по душе. С утра я прихожу в спортзал, потому что понимаю важность контроля над телом и дисциплины в расписании. Я перевыполняю задачи и завершаю проекты

раньше срока, потому что я требую, чтобы у меня был контроль. Я увольняю любого, кто опаздывает более двух раз, потому что знаю, что у меня больше вероятности добиться успеха, если я контролирую культуру компании и рабочую дисциплину. Я принимаю непростые решения, потому что готов пользоваться своим контролем.

Огромное количество людей отказываются от контроля и откладывают его на потом, когда говорят: «Да нет, спасибо» или «Можно я подумаю?». Они предпочитают сообщить вам с заднего сиденья, что вы пропустили поворот, – когда уже поздно что-то делать. Или, что ещё хуже, они сидят рядом с вами и пытаются рулить и руководить, вселяют в вас сомнения и преподносят «если бы да кабы», но сами твёрдое решение принять так и не могут.

Большинство руководителей не хотят играть роль босса. Да и даже большинство боссов, чёрт побери, не хотят быть боссами. Сложно найти таких руководителей, начальников и боссов, которые полны приверженности, одержимости и готовы во что бы то ни стало довести дело до конца и добиться успеха при любых обстоятельствах, – людей с настроением «умереть, но победить». Обычно людям достаточно, когда у них на визитке написано «замдиректора» или «руководитель отдела», но они отказываются от настоящей ответственности, потому что не готовы брать на себя контроль.

Если вдуматься, ничего нет плохого в контроле, а вот что проблематично, так это то, когда у вас контроля нет или когда вы его потеряли. Общество жалуется на маньяка контроля, в то время как настоящая проблема – это миллионы начальников, руководителей, владельцев компании, политиков и родителей, которые отказываются брать на себя контроль. Руководителям приходится заручиться согласием сотрудников до того, как ввести какую-то программу или кампанию. Печально.

Поверьте, если вам встречаются люди, у которых не укладывается в голове принцип, который я здесь описываю, вам не стоит их нанимать, а если вы уже наняли, то распрощайтесь с ними – они не нужны вам в жизни. Сопrotивляется контролю человек, который что-то скрывает. Не согласны с контролем и критикуют контроль (в целом или тщательный и пошаговый контроль в работе) именно непродуктивные люди, окружённые теми, кто действует на уровне гораздо ниже своего потенциала.

Огромное количество людей недооценивают себя и не верят, что они способны контролировать своё окружение, своих детей, свои финансы, своё время и свои результаты. Это просто эпидемия, и, возможно, она возникла из-за всего того «психоанализирования», которое так популярно на протяжении последних двадцати лет.

Что ж, я никогда не буду таким, как эти люди, потому что я одержим успехом и точно знаю, что не хочу всяческих проблем, которые возникают, когда я теряю контроль над самыми важными сферами моей жизни. И если вы назовёте меня маньяком контроля, ну давайте – вперёд. Мне важен контроль ради всего – начиная с личной безопасности каждого в моей семье и заканчивая моими финансами!

Не ждите разрешения

Чтобы контролировать своё окружение, нет необходимости ждать, пока на вас возложат какую-либо ответственность или повысят до должности руководителя. Мне никто не «давал» контроля и не возлагал его на меня – я всегда брал его сам. Я контролировал ситуацию, потому что доверял себе и знал, что выполню задачу. Никогда дело не сводилось к тому, чтобы кто-то давал мне разрешение.

Если вам очевидно, что существует какая-то проблема и при этом у вас есть решение, то ответственность взять всё в свои руки, проконтролировать ситуацию и вести за собой людей лежит на вас. Просто заявите: «Я всё сделаю». Не зря же есть давнее выражение, что проще просить прощения, чем разрешения. Мы живём сегодня в мире, где человек человеку волк, и нельзя ждать, чтобы власти позаботились о вашем будущем. Если начальника нет и звонит элитный клиент, что вы сделаете: скажете, что перезвонит начальник, или сами обслужите человека? Ну и что, если вы примете неверное решение? Просто примите какое-то решение, действуйте рискованно, а если вашему начальнику это не понравится, приходите работать ко мне!

Я всегда убеждён, что чем бы я ни занимался, я разбираюсь в этом лучше всех, а если это не так, то я учусь, пока у меня не будет полной уверенности и компетентности в этом конкретном

деле. Неважно, что это: звонки в продажах, воспитание моего четырёхлетнего ребёнка, стрельба из ружья или пистолета, – я хочу овладеть навыками в каждом деле, чтобы я мог быть лидером во всех областях своей жизни. Мне необязательно быть самым умным в окружении, даже необязательно быть правым, а вот быть готовым контролировать ситуацию – обязательно.

Мне очень не нравится, когда кто-то отождествляет интеллект с лидерством и контролем. Дело не в том, чтобы быть умным или даже правым. Если кто-то прав, но у него нет контроля в руках, в конце концов он потерпит поражение и не сможет доказать свою правоту... и значит, окажется неправым!

У меня есть пять компаний. Я не руковожу и не управляю этими компаниями – я контролирую их. Я сам нанимаю руководителей отделов и менеджеров, сам выписываю чеки, именно я рискую и принимаю решения, и я же загоняю себя и мои компании в опасные ситуации в надежде, что это окупится. Я босс, предприниматель, и хотя мне и нужны руководители, чтобы выполнять определённые задачи, я контролирую всё окружение, чтобы получать те результаты, которых хочу. Я отдаю контроль в руки других только тогда, когда они докажут мне, что окружение становится лучше и наполняется успехом под их контролем.

Контроль над процессом, контроль над результатом

Маньяк контроля в чём-то напоминает налогового инспектора – он придира и педант, в данном случае когда речь идёт о результатах. Вы имеете право требовать результатов и можете требовать, чтобы вам показали их в любое время дня. «Покажите мне статистику, покажите наши успехи, покажите деньжата, покажите мне, что вы сделали с деньгами; расскажите мне, что говорят клиенты, расскажите, что говорится в беседе, покажите мне, как вы закрыли сделку с клиентом». Также вы, как руководитель, можете взять и прослушать звонки.

Мы записываем все звонки в нашем отделе продаж, чтобы я мог потом их прослушать, если нужно. Что ещё интереснее, иногда я прослушиваю звонок в реальном времени, и никто об этом не знает. И даже ещё лучше, когда я вмешиваюсь в звонок и беру контроль на себя как раз вовремя, спасаю ситуацию и закрываю сделку.

Я хочу всё видеть сам: что происходит и как это происходит. Я всегда хочу держать руку на пульсе. Но разве нельзя доверять своим сотрудникам? Разве они не способны сами отвечать за свои поступки? Разве я сам не нанял нужных людей? Разве у нас не отлажены все системы и процедуры? Лично я ничего не принимаю на веру, потому что любой, кто принимает, потом пожалеет об этом. Как там известное старое выражение? «Доверяй, но проверяй». А в Америке мы говорим примерно так: «Предположения – враг, я буду дурак; догадки – слом, ты будешь ослом». Нет уж, спасибо.

Я могу находить лучшие, более умные и быстрые методики и подходы в бизнесе только тогда, когда я смотрю всем ситуациям в лицо, когда, ничего не избегая, я контролирую себя самого, своё окружение, своих сотрудников, свои компании и, в конце концов, свою одержимость.

Глава 12

Неудержимо одержим (настойчивостью)

Сегодня стало приемлемым сдаться, не достигнув цели. При этом люди сдаются вопреки всем тем удивительным историям, которые говорят о том, насколько же важна настойчивость – одна из ключевых составляющих успеха.

Приведу несколько примеров людей, которые настойчиво продолжали свой путь к цели дольше и дальше, чем кто-либо считал разумным.

- **Уолту Диснею** 302 раза отказали в финансировании. Его первая компания мультипликации обанкротилась.
- Первую книгу **Стивена Кинга**, «Кэрри», отвергли 30 раз. Он даже выкинул рукопись.
- **Опре Уинфри** сказали, что она не годится для телевидения.
- **Фреду Астеру**, знаменитому американскому актёру, танцору и певцу середины прошлого столетия, сказали на первой кинопробе на роль: «Не умеет играть. Не умеет петь. Слегка лыс».
- Агентство отказалось от первого альбома **Леди Гаги** после месяца работы.
- Бывший работодатель **Говарда Шульца** и бывший владелец «Старбакса» ничуть не интересовался кофейной задумкой Говарда и продал ему марку «Старбакс».

- **Стивену Спилбергу** трижды отказали, когда он поступал на факультет кинематографии.
- **Билл Гейтс** бросил обучение в Гарвардском университете, и его первая компания, *Traf-O-Date*, не достигла никакого успеха.
- Первые две автокомпании **Генри Форда** провалились, и он оказался банкротом.
- Предприниматель-миллиардер **Марк Кьюбан** не добился успеха в роли плотника, официанта и повара.
- Роман «**Мастер и Маргарита**» более 20 лет не мог попасть в печать из-за цензуры. Наконец жена писателя напечатала книгу через 26 лет после смерти Булгакова.
- Хоккеисту **Валерию Харламову**, восьмикратному чемпиону мира, в 13 лет поставили диагноз «ревмокардит» и запретили заниматься спортом и даже ездить в пионерский лагерь.
- В 26 лет **Юрий Никулин** пытался поступить во ВГИК (Всесоюзный государственный институт кинематографии). Ему отказали там и во всех театральных училищах, сказав, что ему не суждено быть актёром или артистом.

Когда кто-то сдаётся, зачастую его убаюкивают и утешают: «Ну, ты же попробовал», «Ничего страшного – просто не получилось», «Может, стоит найти что-то попроще, где тебя не будут обижать и будут ценить твои услуги?», «Будь счастлив уже тем, что есть». Ваши знакомые позволят вам сдать.

Но вам не нужно утешение, когда что-то не получается. Не нужны сочувствие и сострадание. А уют с комфортом не оплатят ваши счета. Лишнее всё это потому, что лучше всего вы действуете тогда (как я уже подчёркивал в предыдущих главах), когда находитесь вне своей зоны комфорта, когда вы побуждаете себя побеждать ограничения и делать небывалое бывалым.

Единственное поражение – сдать

Когда я основал свою первую компанию, я предлагал новую идею, от которой сам просто тащился, – это была моя личная запатентованная программа для обучения продажам, и она называлась «Продажи на основе данных» (*Information-Assisted Selling*). Я был просто уверен, что все прислушаются ко мне и захотят купить мой товар. Я написал бизнес-план и прикинул, что, если программу будут покупать хотя бы 10 процентов из всех тех, кому я провожу презентацию, у меня будет прекрасный и успешный бизнес. Я знал, что идея надёжная и логичная, что технология эффективная, что рынку нужно что-то новое и что, у меня есть хорошие результаты в продажах. Мой потенциальный рынок был просто огромным. Почти что 28 миллионов компаний в США зависят от продаж. «Кто же, в конце концов, – думал я, – не захочет увеличить продажи?»

Не прошло и суток после начала работы, как я готов уже был бросить свою затею, и два года подряд это желание не покидало меня ни на один день. Я звонил незнакомым людям, и очень-очень многие из них вешали трубку, обругивали меня и просили никогда больше не звонить. Иногда кто-то отвечал: «Почему бы и нет? Заходите». Тогда я садился на самолёт, летел в тот город, где жил этот потенциальный клиент, и презентовал свою услугу. А также я не тратил время зря в своём городе и наносил «холодные визиты» после «холодных звонков» – то есть я заходил в те компании, которые уже ответили мне раньше по телефону, что им неинтересно.

Я пытался убедить уже и так успешные компании и миллионеров, уже показавших себя миру, что при помощи моей задумки они заработают ещё больше и научат своих продавцов лучше продавать. Я думал, что это будет просто. Как бы не так! Я зарабатывал тогда недостаточно, чтобы платить по счетам, а мои запасы быстро иссякали. Мне было ужасно страшно, я не мог спать по ночам и боялся телефона как чёрт ладана.

Через три недели после той точки, когда большинство просто сломалось бы, я всё ещё делал сотни звонков в день и лично ходил по компаниям, но «клёва» не было. Никто из моих знакомых никогда такого не пробовал, мне было некому подражать, и никто не направлял меня на верный путь. Те, кто любил меня, предлагали мне бросить затею. Мне самому жутко не нравилось, что 90 % попыток были проигрышными, я уставал от неудач и терял мотивацию. У меня уже начал ум за разум заходить, и я тогда и правда рассматривал вариант сдать – именно сдать – и вернуться к тому, чтобы продавать на работодателя.

Но я держался за свой спасательный круг: истории всех тех успешных людей, которые отказались сдать: Диснея, Опры, Форда и т. д. Одержимые не согласны сдаваться. А самые

успешные люди не просто справляются с неудачами, они пользуются неудачами как топливом, чтобы ехать дальше. Я вдохновлялся такой способностью – сталкиваясь с неудачами, всё же оставаться верным своим целям и своей одержимости.

Когда Дж. К. Роулинг, автор серии книг про Гарри Поттера, выступала в 2008 году перед выпускниками Гарвардского университета, она рассказала о том, почему неудачи важны для успеха. «Возможно, вы никогда не испытаете неудач такого масштаба, как я, – сказала Роулинг этим счастливицам судьбы, – но в любом случае определённых провалов в жизни нельзя избежать. Невозможно жить и при этом ни в чём не проигрывать, если только вы не живёте столь осторожно, что вряд ли можно назвать это жизнью. Правда, в этом случае вы терпите неудачу по определению».

Именно поэтому важно понимать, чем вы одержимы, и важно чётко понимать саму идею одержимости, и именно поэтому я и уделяю этому так много внимания в книге. Именно ваша одержимость и та цель, которой вы одержимы, не дадут вам сойти с пути, когда вам нужны ссуды от тех кредиторов, которые вам уже отказали; когда вы хотите купить что-то по такой низкой цене, что владелец даже отказывается делать встречное предложение; и, наконец, когда вы хотите на ком-то жениться или за кого-то выйти замуж, а человек и знать вас не хочет.

Потенциальные клиенты будут вам отказывать. Инвесторы высмеют вас и укажут вам на дверь. Банкиры вам откажут даже просто во встрече. Сотрудники будут уходить от вас, разочаровывая вас, быть может, даже обкрадывать вас. Родственники и друзья скажут вам, что вы сумасшедший. Возможно, вам придётся залезть в долги. Вам нужно будет пройти через ситуации, где вам покажется, что вы предаёте себя и свои цели, – например, вам будут платить меньше заслуженного и придётся работать больше обычного. Также будут времена, когда вы почувствуете себя усталым и изнурённым, и вариант «бросить идею и сдать» покажется вам оазисом в пустыне.

Но такой оазис – всего лишь мираж. Одержимые идут дальше.

Успех и поражение отличаются тем, что успешные люди готовы играть и сражаться дальше, когда остальные уже подняли белый флаг. Подумайте: ведь в спорте многие профессиональные команды выигрывают в последний миг. Они никогда не сдаются. И даже если они проиграли, то приходят на следующую игру одетые с иголки, сомнений на полочке, и играют как чемпионы.

Вам необходимы сила воли и целеустремлённость, чтобы довести дело до конца при любых обстоятельствах. Если у вас сегодня нет этих качеств, не беспокойтесь – их можно в себе развить. Вот несколько способов, как можно качать в себе мышцы настойчивости:

Завершайте каждое дело – всё, что вы начинаете, и перестаньте уходить от незавершённых проектов и в работе, и в жизни.

Когда вы ударяетесь о стену, когда больше нет сил, не думайте про преграду. Думайте о разных изобретательных способах, которыми можно снова попробовать «взять» стену.

Ожидайте от других, что они сдадутся. Да, ваша собственная настойчивость лежит лишь на ваших плечах, но всё равно будьте готовы к тому, что другие сдадутся и постараются уговорить вас сделать то же самое.

Пусть ваши вчерашние успехи станут для вас топливом настойчивости. Но не застревайте в этих успехах – наоборот, нацеливайтесь на следующий успех и на тот, что за ним.

Всё время привлекайте к себе доход или внимание или же учитесь чему-то – делайте что-нибудь, чтобы двигаться вперед, потому что катящийся камень мхом не обрастёт.

Никогда не довольствуйтесь достигнутым, никогда не удовлетворяйтесь своими успехами – отталкивайтесь от своих достижений и приближайтесь к своему истинному потенциалу.

К успеху применима одна присказка моей мамы: «Кто продолжает, успехи рождает». Так что не сходите с дистанции, несмотря ни на что. В вашей жизни, вероятно, есть немало привычек и занятий, от которых было бы полезно отказаться, но точно не от стремления к успеху.

Продолжайте, пока не случится чудо

Большинство людей сдаётся прямо перед тем, как случится чудо.

Как-то раз я обедал один в популярном кафе здорового питания (иными словами, там, где подают ростки пшеницы, фасоли и бобов) в модном районе города Хьюстона. Я только что приехал из другого города, который приветствовал меня лишь одними неудачами. Был где-то час дня, и я отдыхал от телефонных звонков. Я помню этот день как вчера: я был усталым,

изнемождённым, без капли жизненных сил и к тому же в ужасе от того, что меня ждёт. Я вот-вот готов был сдаться и в то утро даже сказал девушке, с которой тогда встречался: «Даже не знаю, смогу ли я так продолжать».

Сидя за обедом, разбитый и подавленный, я подумал про себя: «Мне просто нужен какой-то знак, чтобы решить: сдаться или продолжать. А если продолжать, то куда теперь ехать? Мне нужен ясный, чёткий знак».

Даже не знаю, с кем я тогда общался. Может быть, я молился? Или умолял? Или просто разговаривал сам с собой? Я и до сих пор не знаю. Но знаю точно, что тогда я был на дне жизни и полон сомнений. Я был настолько потерян, что начал даже читать гороскопы ради подсказки, наставления и совета о том, что мне делать в будущем и куда идти. Если уж вы полагаетесь на гороскопы, то можете быть уверены – дела ваши плохи.

После моей задушевной просьбы о знаке свыше я сел в машину и поехал домой. По дороге домой я увидел, что номер машины впереди – из города Солт-Лейк-Сити, штат Юта. Я никогда до этого не бывал в этом городе, и я решил, что это как раз и есть знак, что мне нужно направиться туда и предложить свой следующий семинар. Я знаю, что это кажется нелепым, но в тот миг мне казалось, что это и был тот знак, которого я и ждал.

В моём отчаянном состоянии мне нужен был какой-то, пусть даже небольшой толчок, чтобы я продолжал играть и не сдаваться. Я понимаю, конечно: может показаться, что я был немного «того», что так ведут себя люди с приветом и с присвистом. Просто тогда я искал чего угодно – любой подсказки, что делать дальше и куда ехать дальше; нужно двигаться вперёд, потому что шагать вперёд необходимо для того, чтобы оставаться одержимым.

Я вернулся в свой маленький офис в 12 квадратных метров, взял телефон и начал звонить в компании в Солт-Лейк-Сити. Я звонил три дня подряд. Как всегда, было непросто, и сыпались всё те же самые ответы: «Нам неинтересно», «Больше не звоните», «Я про вас никогда не слышал». Но вот наконец: «Да, приезжайте. Если будет время, я вас приму».

В тот же день я купил билет на самолёт. В это же воскресенье я вылетел в Солт-Лейк-Сити. И тут как раз и случилось моё чудо – оно длилось две недели подряд. Я заработал больше за эти две недели, чем за два предыдущих года. Что-то щёлкнуло и встало на место: я тогда кое в чём разобрался и кое-что понял, и это навсегда изменило мою жизнь, мою карьеру и моё будущее. Та поездка не просто дала мне возможность платить по счетам: она помогла мне профинансировать всю мою будущую карьеру и воплотить в жизнь своё предназначение – помогать людям, а также помогла мне стать звездой в мире продаж.

Я не сдался и не сошёл с пути, и это оказалось верным решением, потому что моё чудо «ждало меня за углом». Если вы не соглашаетесь сдаваться – неважно, что у вас за цель, – вы не потерпите неудачу. Пройдёт какое-то время, и вы обязательно разберётесь и поймёте. Пускай я и не был успешным до той поездки, но зато до неё я постепенно понимал и осознавал, какие действия не работают, так что я уже знал, чего делать не нужно. И вот наконец настал миг, когда я понял, что именно нужно делать. После этого я начал «зажигать».

Был ли тот номер машины чудесным знаком свыше? Да нет, конечно! Просто я не сдался, когда мне казалось, будто хочу сдаться. Я сделал ещё одну попытку – на самом деле самую лучшую попытку из всех.

Ваш чудесный миг настанет именно тогда, когда вы думаете, что уже перешагнули через границы всех своих способностей, но затем вы берёте и перешагиваете ещё раз. Когда вы так поступаете, всё меняется к лучшему.

По-настоящему одержимые готовы настойчиво шагать дальше, когда это уже вовсе неразумно. Неистово тренируйте свою настойчивость, и пусть она станет вашим мощнейшим оружием и одним из ваших сильнейших качеств. Ведь успех обеспечит вам как раз то, что вы идёте вперед, когда сложнее всего, когда на сердце камень, а в душе агония, когда все ваши цели кажутся несбыточными. Когда настанет такой миг, когда все посредственные люди точно бы сдались, просто идите вперёд шаг за шагом и не отступайте ни за что – ведь если вы сдадитесь, то придётся начинать всё сначала.

Сперва завершение, потом совершенство

«Перфекционизм» (он же стремление к полному совершенству) – это всего лишь мудрёное слово, которое значит «не начинать и не упорствовать». Когда вы настаиваете, чтобы всё было

идеально, то получается, что вы слишком долго ждёте, откладываете свой успех и не пробуете новые варианты, а ведь именно это и нужно, чтобы добиться высокого качества.

Перфекционисты сами себе лгут и под камуфляжем идеальности прячут от себя своё же отсутствие настойчивости: «Когда всё будет идеально, – говорят они себе, – товар сам себя продаст». Как же глубоко можно заблуждаться! Каким же нужно быть эгоистом! Пока они стремятся к своему совершенству, я отбираю у них долю рынка. Люди обычно какое-то да придумают оправдание: приложение ещё не готово, не все шероховатости сглажены, над сценарием надо ещё чуточку поработать, одному человеку не понравился товар и тра-ля-ля и тру-люлю. Именно поэтому многие так боятся выступать на людях, записывать видеоролики или вообще делать какие-либо записи, а уж особенно давать интервью в прямом эфире. Они так стремятся к совершенству, что даже и попробовать не могут. А я просто хочу сделать дело и знать, что оно сделано.

Рынок постоянно требует от нас обновлять и улучшать товары или услуги, будь то кофеварка, обучение продажам или очередной смартфон. Такой вот характер у рынка: он обязательно хочет настойчивости и награждает только тех, у кого есть настойчивость, а не совершенство. Хитрость в том, чтобы неустанно шагать вперёд к цели, постоянно совершенствовать то, что есть, и придумывать что-то новое – иными словами, всё время быть одержимым. Ваш личный гений и гениальность вашего товара можно проявить и развить только на самом рынке; большая, злая и бесчувственная экономика награждает лишь тех, кто её не боится и шагает по ней вперёд. Никто и никогда не достигает совершенства с первого раза.

Выпустить в свет что-то, чем вы одержимы, – пусть даже вы не уверены, что ваше творение готово, – лучше, чем выпустить его, когда всё будет «идеально». Я сам за свой счёт выпускал все материалы своих первых двенадцати программ по продажам и сам издавал свои первые две книги. Самую первую книгу, «Продай или продадут тебе», я написал за три часа. Критики мне досталось немало, потому что было много ошибок в грамматике и правописании, не говоря о несогласованных предложениях. Но к тому времени, как мы распродали первые четыре тиража, всё это было исправлено и к тому же мы обновили обложку и название (до этого книга называлась «Продавай и выживай»). Книга выиграла различные премии, в том числе «Лучшая книга по продажам». Стоит заметить, что все те, кто критиковал мою книгу, сами никогда книг не выпускали. Нет, это не значит, что я люблю небрежность, – это просто значит, что нужно не бояться выходить на рынок. В первый раз вы всё равно не добьётесь совершенства, поэтому просто будьте настойчивы, и в конце концов вы попадёте в яблочко.

Иногда требуется какое-то время, чтобы найти лучший подход или лучшую методику в своём занятии или проекте, и достичь совершенства можно лишь в том случае, если повторять что-то снова и снова. Похоже, что гениальность рождается через количество и частоту действий. Даже когда вы выполните что-то тысячу раз, вы всё равно будете менять свой подход, потому что чем больше вы занимаетесь каким-то делом, тем больше понимаете, как добиться ещё лучшего результата.

Так это работало в моей жизни. Только мне известно, что мой «молниеносный» успех был достигнут после 78 000 сообщений в «Твиттере», 150 000 сообщений в других социальных сетях, 13 000 выступлений, 1100 статей, 700 интервью, тысяч трансляций через Интернет в прямом эфире, после более 4 500 000 километров перелётов и один бог знает, после скольких холодных звонков. Именно на этом пути проб и ошибок я и набрался опыта, который позволил мне «взлететь» до небес успеха.

Лучше уж упасть плашмя при попытке чего-то добиться, чем вообще не попробовать из-за своего стремления добиться совершенства в первый раз (чего всё равно не будет). Идите вперёд, будьте настойчивы, и в один прекрасный день вы достигнете совершенства. А затем продолжайте упорно шагать дальше, и вы поймёте: то, что вы раньше считали совершенством, просто смешно. Одержимость – это постоянный цикл.

Нет оправданий сходить с пути

Ослиное упрямство и умение не сдаваться, несмотря на остановки и трудности, вопреки нытикам и неудачникам, невзирая ни на какие ошибки, разочарования, кризисы и просто всяческий идиотизм и разную чушь, – это для всех один из навыков игры. Хватит уже жалеть себя, хватит ныть – ведите себя, как босс и как король.

Настойчивость – это черта звёзд, героев, гениев и великих людей в целом – всех тех, кого обзывали сумасшедшими, потому что они не сдались тогда, когда сдался бы посредственный человек.

Каким бы ни был результат ваших действий, когда вы настойчиво шагаете вперёд – шагаете намного дальше и дольше, чем прошагали бы другие, – ваша сила, уверенность, изобретательность, творческая мысль и гениальность загораются сами по себе. И это происходит потому, что, проходя через все эти трудности, вы понимаете, насколько же вы сильный и стойкий человек. Такое понимание необходимо. Каждый раз, когда вы не сдаётесь и проходите через испытание, у вас появляется новый опыт и вам есть что рассказать себе и людям – что вы теперь чуть ближе к достижению своего потенциала. Когда вы в окопах среди огня, напоминайте себе, что в будущем эти трудности превратятся в очень ценный опыт и у вас останутся дорогие вам воспоминания и интересные рассказы о том, как вы достигли успеха.

В кино бывает такой персонаж, который всё время возвращается и которого невозможно убить, – с таким точно никто не хочет драться. Очень возможно, что высоты вашего будущего успеха зависят именно от этого фактора: насколько настойчиво вы будете проходить через трудные времена.

Глава 13

Одержим на всю жизнь

Когда я был молодым и сидел без денег, я даже мечтать не мог о личном самолёте, не мечтал я о нём и несколько лет тому назад. Но затем я написал «Правило “в 10 раз больше”», и что-то во мне изменилось.

Я всегда пишу книги, чтобы решать свои собственные проблемы. Когда я работал над «Правилом “в 10 раз больше”», я пытался разрешить вот такую задачу: действительно ли моё нынешнее предназначение соответствует моему настоящему потенциалу и делаю ли я всё возможное, чтобы быть верным своей одержимости. Пока я размышлял, я рассмотрел чуть ли не бесконечный список расходов на ведение бизнеса и одновременно думал о том, что мне нужно на самом деле, чтобы выполнить свою миссию. Я летал по всей Северной и Южной Америке, выступал и писал. Эти перелёты отнимали много времени и денег, а также не давали мне проводить время с семьёй, когда я хотел.

Я подумал и решил рассмотреть вариант частного самолёта, потому что это позволило бы мне быть хозяином своего расписания и в конце концов помогло бы мне контролировать, как и когда я смогу претворить в жизнь свою одержимость и воплотить цели-одержимости. Мой бухгалтер всё подсчитал, и я сам всё сосчитал, но сколько бы я ни подводил итоги, ничего не складывалось – вложение оказывалось неприбыльным. Когда я наводил справки, все говорили мне, что это нелепая идея, – все, кроме двух знакомых, причём оба успешнее меня в финансах и у обоих есть свой самолёт. Один сказал мне: «Это самое лучшее вложение в моей жизни, хотя с денежной точки зрения я не могу его оправдать, несмотря на многочисленные подсчёты». А второй прокомментировал: «Это была лучшая покупка в моей жизни».

Наконец, я решил купить реактивный самолёт средних габаритов марки *Gulfstream G200*. Я попросил написать на хвосте 10X, а на обоих двигателях отпечатать GC365 (мои инициалы и напоминание 365 дней в году быть самим собой). В первую же неделю после покупки самолёта я за один день навестил четырёх клиентов в разных городах и в тот же вечер уже был дома с семьёй. Никто в моей деловой сфере не может добраться до клиента быстрее меня. Мне не нужно звонить в компанию по аренде самолётов – я звоню моим личным пилотам, и мы взлетаем. Елена мне напомнила: «Необязательно, чтобы покупка была разумной с точки зрения денег, если она даёт тебе возможность выполнить твою жизненную миссию». А самолёт как раз даёт.

Делайте всё, что только нужно, чтобы ваше предназначение горело ярким и жарким пламенем внутри вас, и не скупитесь ни на что. Если для этого требуется потратить деньги, что ж – это не страшно. Если вы и правда одержимы, все вложения окупятся, потому что вы получите нужные результаты.

Секрет неугасаемой одержимости прост: направляйте все свои усилия на то, что будет постоянно питать вас энергией, а если что-то заставляет вас сомневаться, то не обращайтесь внимания на источник сомнений либо устраните или заблокируйте его. Будьте в ответе за своё

внимание и не разбрасывайтесь им просто так: кого и что вы одариваете вниманием, важнее, чем кого и что вы одариваете купюрами. Ведь деньги, власть и слава следуют за вниманием, поэтому именно то, чему вы дарите львиную долю этого внимания, и будет расти и набираться сил.

Но дело в том, что всё это – деньги, власть, слава и успех – будто ревнивые любовники. Им нужно постоянное внимание, иначе они от вас уйдут. Да, всем им стоит уделять время ради того, чтобы они росли и крепчали. Но не забывайте, что время – это единственный невосполнимый из всех наших ресурсов. Так что важнее, куда вы вкладываете время, чем куда вы вкладываете деньги.

Теперь можно понять, почему успешные люди постоянно перезаряжаются энергией, – это один из их важнейших приёмов. Вам нужно поддерживать свои усилия на высоте. А для этого надо уметь перезаряжаться, «перевдохновляться» и зажигаться на всё новом и новом уровне; нужно знать, как продолжать скакать и рубить, бежать и палить – в полную силу и всегда; а также нужно понимать, что делать, когда закончились боеприпасы и запасы энергии.

Цели-одержимости: планка выше, бензобак больше

Костру нужны дрова, машине – бензин, компьютеру – электричество; вашим целям тоже необходима энергия. Самое первоклассное топливо для вашей одержимости своими «целями-одержимостями» – это ваши жизненные миссии (миссия – то же, что ваше предназначение), которые будут развиваться и меняться на протяжении всей вашей жизни.

Может, в какой-то период жизни вы просто хотите, чтобы всё было гладко и стабильно с деньгами. Что ж, хорошо – тогда разберитесь в этом. А может быть, вам безразличны деньги и просто хочется помогать людям. Тогда научитесь делать это мастерски. Может быть, вам хочется высокой самооценки или уважения в обществе. Тогда пусть у вас в этом будет масштабный успех. Или же вы можете решить «питать» все свои цели одновременно и не отказываться ни от чего. Если вы будете одержимы осознанием своего предназначения не только в одной, но во всех сферах своей жизни, это позволит вам добиться всего, чего вы хотите, и также осознать многое, чего вы, быть может, не понимали раньше.

Когда вы решаете для себя, чем же быть одержимым, помните два простых правила:

- 1) Это занятие должно улучшать вашу жизнь и жизни других.
- 2) Это занятие должно помогать вам раскрывать свой истинный потенциал.

А какой же он – ваш потенциал? Это очень мощный вопрос, который стоит помнить всё время, потому что он наводит на другие: «На что я способен?», «Что мне нужно, чтобы воплотить свой потенциал в жизнь?» и «Что для меня значит воплотить свой потенциал?». Если вы будете постоянно стремиться к своему полному потенциалу, то это как раз и будет тем самым нужным «топливом», которое позволит вам двигаться вперёд, не теряться, не довольствоваться достигнутым и не умирать преждевременно (во всех смыслах слова). Вот ещё прекрасные вопросы, которые можно задать себе:

- Ради кого я это делаю?
- Сколько людей от этого выиграет?
- Что придаст мне энергии, чтобы действовать дальше и делать больше?
- А если бы всё было возможным?
- Когда я достигну этой цели, что потом?
- Какие из моих занятий не помогают мне выполнять мою миссию?
- Чего я ещё не добился, но способен добиться?
- Какая цель или какое занятие мне всегда были интересны, но я о них позабыл?
- Те, кто меня окружают, – единомышленники?
- Кто побуждает меня следовать своему предназначению в жизни?
- Кто в моей жизни или в истории может послужить мне хорошим примером для того, чего я пытаюсь добиться?
- Кто в моём окружении живёт бесцельно и не следует своему предназначению?
- Чем я могу помочь другим добиться целей и воплотить их миссию?

Я писал в предыдущей главе о том, что ежедневно записываю свои цели. Кроме этого, по меньшей мере раз в месяц я беру ручку и блокнот и возвращаюсь к своему предназначению и своим миссиям: я смотрю, насколько они согласуются с моим потенциалом, который я тоже

всегда вижу по-новому. Часто я делаю это вместе с женой или же с главными руководителями, чтобы мы не довольствовались победами и чтобы нацеливались на возможности.

Невозможно подчеркнуть эту мысль достаточно: ваше предназначение и ваши жизненные миссии будут меняться и преображаться вместе с вами. Как бы грандиозны ни были сегодня ваши мечты, ваш потенциал в будущем откроет вам новые возможности, и тогда некогда недостижимые (как казалось) задачи покажутся вам крохотными. Как только вы перестаёте смотреть вперёд и вверх, как только прекращаете стремиться к новому уровню, вы сразу же подвергаете себя опасности.

Я надеюсь, что вы вечно будете одержимы целью раскрывать свой истинный потенциал – даже в самые последние минуты своей жизни.

Приёмы одержимости

Я поделился с вами своей философией одержимости и не только рассказал, как именно она изменила мою жизнь, но и обосновал, почему и вам стоит принять такую точку зрения и применить эти техники в жизни.

Наша беседа подходит к концу, и в заключение я хочу поделиться с вами советами о том, как шагать по жизни одержимо и всегда работать ради своих «целей-одержимостей».

Вверх к новым знакомствам

Ничто не вдохновляет меня сильнее, чем заводить новые знакомства и особенно – окружать себя людьми, которые достигли большего, чем я.

Конечно же, знакомьтесь и дружите, но при этом обязательно стремитесь вверх, а не вбок и не вниз (то есть дружите с теми, кто успешнее, а не на вашем уровне или ниже). Дружите не просто с банкиром – обязательно познакомьтесь с самым успешным банкиром в своём городе, а также с самым успешным адвокатом, страховым агентом, предпринимателем и с человеком, у которого связи в политике. И продолжайте стремиться вверх. Познакомьтесь с той дамой, которую называют лучшим агентом недвижимости в городе, или с тем мужчиной, которого окрестили «предпринимателем года». Именно такие люди и должны быть в вашем кругу общения.

Также выходите из дому на люди и вступайте в разные клубы и ассоциации. Жертвуйте на благотворительность – причём столько, чтобы на вас обращали внимание. Бывайте на мероприятиях, где собираются сильные мира сего. Например, я недавно был на конференции от компании *J.P. Morgan* в Майами. Общая сумма активов всех людей в зале была четверть триллиона долларов. Я знал, что нахожусь в верном месте: лишь только то, что я там отобедал, открыло мне новые возможности и зарядило мои цели-одержимости.

Очень просто постоянно водиться с одними и теми же людьми и оправдывать это («Но они же мне как родные!»), но необходимо расти. Знаете, я уверен, что я не единственный, кому надоедает одна и та же компания и одни и те же избитые истории (думаю, что и моим знакомым мои рассказы тоже поднадоели).

Королевский отпуск

Вы уже читали о том, что я не согласен с тем, как большинство людей отдыхает. Может быть, кто-нибудь подумает, что я полностью против отпусков. Нет, это не так.

Если уж вы собираетесь в отпуск, то пускай это будет «отпуск-передозировка». Пусть ваша поездка будет долгой и шикарной: живите в лучших гостиницах, летайте первым классом (а ещё лучше на частном самолёте), ходите в самые лучшие рестораны и балуйте себя по-королевски, не жалея денег ни на что. Если вы не можете себе позволить долгий или первоклассный отпуск, то вы к нему ещё не готовы. Ведь отпуск – это также время вложить в себя, развить свой бизнес и обновить свои знакомства. Нужно бывать там, где собираются другие «одержимцы». Да вы уж простите меня, но если в вашей гостинице подают бесплатный завтрак... вам там не стоит останавливаться.

После недавнего тура выступлений по Восточной Европе мы с Еленой наградили себя поездкой в Париж и Барселону – без детей. Мы отдохнули как следует и сделали это так, что не просто получили удовольствие, но и завели ценные знакомства. Мы жили в лучших отелях, питались в лучших ресторанах и воспользовались этой возможностью, чтобы перезарядиться, освежиться, набраться сил и так насытиться отпуском, чтобы нам уже не хотелось отдыхать по возвращении домой.

Наставники

Есть смысл работать с тренером или с человеком, который может помочь вам подняться на новый уровень. Я трачу сотни тысяч долларов в год, чтобы кто-то уделит мне своё время, подтолкнул меня на новый уровень и помог достичь моего потенциала. Сегодня у меня есть два тренера: один отвечает за то, чтобы знакомить меня с другими крупными игроками, а второй умеет находить пробелы и недочёты в моей карьере и жизни и указывать мне на них.

Мне необходимо окружать себя теми, кому я доверяю и кого уважаю: людьми, которые думают масштабно и способны помочь мне дойти до места назначения. Иногда вам может казаться, что вы не способны бежать быстрее, но возьмите секундомер и попросите кого-то поддержать вас и поболеть за вас, и вы пробежите быстрее, чем считали возможным.

Точно не повредит, если кто-то болеет за вас, поддерживает вас и – да-да – даже подталкивает вас к новым достижениям. Всё это время мои наставники и тренеры были для меня просто бесценны.

Покупки не по карману

Всю свою жизнь я любил смотреть на дома и различные «игрушки», которые мне не по карману. Сейчас я рассматриваю частный дом в Корал-Гейблс, пригороде Майами, многоквартирные дома за 280 миллионов долларов и новый самолёт марки *Gulfstream* за 65 миллионов – ничего из этого я не куплю, кроме, может быть, квартир.

Когда мне было двадцать пять лет, я жил в каморке, которая обходилась мне в 275 долларов в месяц, и почти каждый месяц я опаздывал с оплатой. И вот с тех пор я всё время люблюсь роскошными домами, машинами, часами и разными шикарными предметами, которые намного превышают мои финансовые возможности, – это не даёт моей мотивации заржаветь. Когда я жил в городе Хьюстоне (в Техасе), я ходил смотреть дома в районе Ривер-Оукс, а когда жил в Лос-Анджелесе, то любовался особняками в Беверли-Хиллз – и те и другие дома были мне совершенно недоступны. Затем мы переехали в Майами, и я продолжаю пользоваться своим приёмом и хожу любоваться яхтами за 200 миллионов долларов, причём у меня нет ни малейшего намерения когда-либо покупать такие яхты – я просто пускаюсь в полёт фантазии и подбрасываю дров в топку одержимости. Может, это покажется кому-то глуповатой детской игрой, но мне это помогает.

Вклад в знания

Если бы меня попросили выбрать какую-то одну правильную привычку, которая помогала мне подпитывать мою одержимость, то это моё постоянное вложение в знания и личное развитие.

Когда мне было двадцать пять лет, я потратил 3000 долларов на то, чтобы стать профессионалом в продажах. Именно это решение и позволило мне открыть моё первое дело. Сегодня я трачу почти что 10 процентов своего времени и такой же процент дохода на конференции и программы обучения, на тренеров, книги и не только. Может показаться, что уделять обучению тридцать шесть полных дней в году и тратить десять процентов своего дохода – это много, но я знаю, что не слишком много: ведь я того стою. Я не согласен быть глупым, и меня не устраивает невежество. Я ни за что не буду оправдываться и рассказывать, что у меня нет времени или что я слишком занят. Чемпионы создают время для того, чтобы оставаться чемпионами. Как бы удачно ни шли у меня дела в бизнесе или в жизни, я всегда знаю, что есть чему ещё научиться.

Большинство людей не уделяют времени обучению, потому что их предыдущий опыт показал, что обучение – потеря времени. Но когда вы понимаете, какие именно знания вам нужны, чтобы совершенствоваться, и когда сами решаете, чему вам учиться, вот тогда у обучения совсем иной результат. И помните, что нехватка времени – не оправдание не обучаться, потому что одержимые люди находят время, а не оправдания.

Следите за здоровьем

Мне очень важно, чтобы мой ум был ясным, быстрым и восприимчивым, но в то же время я считаю, что хорошая форма и хорошее здоровье необходимы мне, чтобы раскрыть весь свой потенциал. Невозможно быть одержимым, если у вас лишний вес, нет энергии и тело ноет от того, что вы слишком много времени сидите на стуле или в кресле.

Я понимаю, что всё это так, и при этом у меня плохо получается тренироваться просто ради того, чтобы тренироваться. Мне нужны короткие конкретные задачи на короткие промежутки времени, и тогда я очень вдохновляюсь и правда стремлюсь привести себя в прекрасную форму. Я стараюсь выполнить определённое количество повторов или подсчитываю, сколько килограммов я поднял во всех упражнениях и за все повторы вместе за одну неделю. Я такой человек, что мне хочется мгновенного удовлетворения, и я хочу быстро видеть результаты – поэтому если ради результатов нужно тренироваться два раза в день в течение недели, то меня это вполне устраивает.

Благотворительность

Я постоянно и сильно толкаю «локомотив» вперёд во всём: в своей компании недвижимости, в своей консалтинговой компании, в своих выступлениях, в продвижении книг, аудиопрограмм и всех своих товаров, которые безумно поднимают мотивацию. Одна из причин моей целеустремлённости – желание при помощи этих денег изменить мир к лучшему. Боб Дагган, мой друг, управляющий директор своей же компании и человек, который входит в список *Forbes 400*, однажды сказал мне: «Грант, когда ты жертвуешь на благотворительность, это вложение, а не пожертвование». В этом году я отдал почти 30 процентов своего валового дохода разным благотворительным или общественным организациям.

Но быть щедрым означает больше, чем просто жертвовать деньги, – нужно также жертвовать своё время и вдохновение, делиться своей энергией и своими знаниями. Я нахожу время, чтобы выступать перед старшеклассниками, студентами университетов, прихожанами любой церкви и военнослужащими, и делаю это как можно чаще. Недавно я провёл беседу в одной церкви и рассказал о важности финансовой грамотности и платёжеспособности. Как только я завершу эту главу, я полечу в Гватемалу за свой счёт, чтобы выступить там перед членами Департамента образования и поговорить с ними о том, как предоставить программу «Кардон Университи» миллионам жителей Центральной Америки, тоже в качестве благотворительного проекта.

Ищите в мире проблемы, которые вы можете помочь решить, и помогайте. Одна из моих страстей – рассказывать людям всю правду о наркотиках, и не только об уличных и незаконных наркотиках, но и о вредных медицинских препаратах. Я уделяю этому своё время и энергию и пользуюсь своим авторитетом для того, чтобы люди поняли, что такое наркотики и вредные медикаменты. И именно поэтому я и сотрудничаю с такими замечательными группами, как Гражданская комиссия по правам человека (ГКПЧ): с целью поднять уровень общественной осведомлённости и рассказать людям об этой проблеме, а затем дать ей отпор.

Не останавливайтесь на книге

Можно прочитать эту книгу (или любую книгу про бизнес) и вдохновиться на какое-то время. Но одержимость – это не пустячок, а масштабная идея, и поэтому вы обязательно столкнётесь с сопротивлением. Это вам не просто какой-то семинар на выходных, где надо перешагнуть через пламя, гнуть стрелы или ломать доски.

Мы же с вами говорим о настоящей одержимости. В этой книге вам дали полное добро (скорее всего, впервые в вашей жизни) поставить всё на кон, посвятить себя делу целиком и быть маньяком. Одной лишь книги не хватит для того, чтобы ваши «одержимости» были разумными и здоровыми, чтобы они были подвластны вам, а не вы им, чтобы иметь всё, что вы хотите, и добиться прекрасных результатов. Нужна огромная приверженность делу, ясность целей и уверенность в себе; потребуются жертвы, и необходимо будет проявить настойчивость; в конце концов, нужно быть готовым быть в меньшинстве и даже быть непопулярным.

Что бы ни происходило в мире, в СМИ или в политике, ваша одержимость и ваши «одержимости» должны будут наполнять вас энергией ещё долго после того, как вы познаете поражения и вкусите победы. Это возможно: ваши цели и ваша страсть могут давать вам силы и азарт идти вперёд день за днём, неделю за неделей, месяц за месяцем и год за годом.

Дайте тем, кто вас окружает, прочитать эту книгу, чтобы помочь им избавиться от мышления посредственности: родственникам, соседям, коллегам и даже клиентам. Потому что после того, как вы действительно решите стать по-настоящему одержимым целью, и после того, как проясните для себя, что это за цели, жизненно важно добиться поддержки окружающих. Может, ваш любимый или любимая хочет квартиру и дачу, машину и овчарку, и хочет, чтобы вы

приходили домой в 5 часов и смотрели телемарафоны по выходным; может, он или она постоянно рассуждает лишь о том, чтобы быть счастливым.

Непросто добиться того, чтобы ваш близкий человек тоже шёл с вами по пути одержимости. Понадобится план, и придётся сесть и поговорить с этим человеком. Быть может, это и есть самый непростой барьер во всей философии одержимости, и вам нужно подготовиться к «продаже» всей своей жизни.

Ещё скажу: одержимость – это не просто умственная игра. Это игра во всех сферах жизни: здоровье и физическая форма, духовность и эмоции, семья и, наконец, финансы. Чтобы играть в эту игру и не вылететь, нужно каждый день быть в прекрасной форме (во всех смыслах слова), потому что злые силы работают против вас – силы посредственности, обыкновенности, удовлетворённости и убеждения, что вам все всё должны.

Пользуйтесь этой книгой, чтобы превратить людей вокруг себя в единомышленников. Если вы хотите узнать, способен ли человек мыслить как вы, дайте ему прочитать эту книгу. Большинство не справится и не дочитает. Но кто-то проснётся и «обратится».

Пусть эта книга будет вашим защитным фильтром – вы поймёте, кто готов быть в вашей команде и в вашей жизни. Большинство не поднимет перчатку и не примет вызов – такая игра не для всех. Но она для меня; думаю, что она и для вас.

Задружитесь со мной в вашей любимой социальной сети: напишите мне по-английски «I am obsessed and refuse to have an average life. #BeObsessed» или же по-русски «Я одержим и не готов жить как все. #БудьОдержим». И тогда я узнаю, что вы прочитали мою книгу. Вы можете найти меня в «Твиттере», «Фейсбуке», «Снэпчате», в программах *LinkedIn* и *YouTube* по символу @GrantCardone (или просто наберите *Grant Cardone* или Грант Кардон). Присоединяйтесь к «Движению одержимости».

Если вам нужна какая-либо помощь, не стесняйтесь и напишите кому-нибудь из моей команды. Мы будем очень рады возможности потренировать вас, помочь вам в чём бы то ни было и обслужить вас. Может быть, вам нужны наши материалы по обучению; возможно, вы хотите, чтобы кто-то из нас сказал приветственную речь на конференции или поработал со школой или университетом, где учатся ваши дети; мы можем выступить в вашей церкви или предоставить интернет-семинар вашим сотрудникам. Я всегда готов ответить на любые ваши вопросы.

Послесловие

Слова благодарности

Есть люди, которые заслуживают особой благодарности, потому что они подарили мне жизненный опыт, который и дал мне возможность написать эту книгу, или потому, что работали со мной над книгой и помогли мне написать и завершить её.

Во-первых, это семья, в которой я вырос. Спасибо папе! Хотя он умер, когда мне было десять лет, всё же именно папа научил меня ценности дисциплины и усердия в работе – не говоря при этом ни слова. Спасибо моей маме, которая не раз спасала мне жизнь. Благодаря вам у меня вообще появилась возможность создать себе ту жизнь, которой я живу сегодня.

Спасибо моей жене Елене – ты награда всей моей жизни. Моя жена никогда не говорит мне, что я слишком много работаю или что мои мечты недостижимы, – наоборот, она подталкивает меня достигать ещё большего. Спасибо моим прекрасным дочерям Сабрине и Скарлет – они бегают по дому и кричат: «Папа, будь одержим или будь как все, папа, заканчивай книгу!» Без вас я бы не справился.

Спасибо моему самому сердечному другу Шери Хэмилтон – моему исполнительному директору: на неё всегда можно опереться, она каждый день отстаивает мои интересы, и я не встречал ещё никого, кто столь прекрасно управляется с «маньяком контроля», то есть со мной. Спасибо всем моим сотрудникам в Майами, которые поддерживают меня во всём непредсказуемом, что происходит, и во всевозможных изменениях в последнюю секунду. Я знаю, что очень часто вы работаете словно при катастрофическом и нескончаемом урагане.

Я от всей души благодарен моему другу, филантропу Бобу Даггану – моя жизнь изменилась, когда он сказал мне: «Внеси ценный вклад в этот мир».

Спасибо Стиву Карлису и Хэнку Норману из компании *2 Market Media* – они поверили в такого маньяка, как я, и познакомили меня с моим новым литературным агентом – Ниной Мадонией Ошман, которая великолепно работала всё это время. Спасибо сотрудникам издательства *Penguin Random House* и конкретно Адриану Зэкхайму, а особенно моему редактору Натали Хорбачевски – она по-настоящему прониклась книгой и была в восторге от фотосессии и вовсе не против того, чтобы я прыгал по собственному самолёту. Спасибо огромное фотографу Рейнеру Хошу и художественному редактору Крису Серджио, который пригласил меня на фотосессию и подарил мне один из самых весёлых дней в моей жизни.

И, конечно, особенная благодарность моим друзьям в церкви, которые посвятили свою жизнь тому, чтобы понятия свободы и правды стали реальностью. Я не могу не поблагодарить каждого из вас. Когда в сорок пять лет я познакомился с этими людьми, они были первыми в моей жизни, кто «позволил» мне быть одержимым моими «одержимостями» – сказал, что в них нет ничего плохого, и поддержал меня. Спасибо, Гэвин, Шармейн, Ванесса, Джош, Соня, Мэнди, Тайлер, Кэрл, Нэнси, Боб, Кен, Давид и Рон.

А также спасибо всем ненавистникам, скептикам и критикам, которые пытались остановить меня: вы даже представить себе не можете, как много жизни и энергии вы продолжаете вдыхать в мою изобретательность и настойчивость, в мои мечты. Спасибо многочисленным жалким психологам, спасибо многим наставникам, кураторам и советникам с туманом в голове – всем, кто пытался пригвоздить меня к земле своими выдуманными медицинскими и психиатрическими «ярлыками» и диагнозами, своими зловредными лекарствами. Каждый раз, когда я сталкивался с вашей торгашеской пропагандой замешательства, вашими вымыслами и обманами, с вашими зомбирующими «решениями», мой выбор становился ещё более чётким и ясным.

И наконец, спасибо всей моей большой «семье» в социальных сетях – всем тем, кто поддерживает меня и следит за моими сообщениями в «Твиттере», «Снэпчате» и других соцсетях, за моими статьями и роликами, – спасибо, что своим участием и воодушевлённостью вы придаёте энергии тем целям, которыми я горю. Отдельная и ещё более высокая благодарность тем, кто делает мне самый лучший комплимент и рассказывает обо мне и моей работе своим друзьям и родственникам.

Если на вас или на ваших любимых близких навесили медицинский или психиатрический «ярлык» (поставили диагноз), или если вас или их посадили на психиатрические препараты или какие-то медикаменты, или если у вас или вашего близкого человека есть зависимость от какой-то дурной одержимости, я советую вам изучить один из следующих ресурсов:

CCHR.RU: Гражданская комиссия по правам человека (ГКПЧ) – некоммерческая общественная организация, которая занимается расследованием и преданием гласности нарушений прав человека в области психиатрии. ГКПЧ помогла принять более 150 законов, которые защищают людей от насильственных и принудительных практик в сфере душевного здоровья. Уже много лет ГКПЧ работает над тем, чтобы вернуть людям их основные и неотъемлемые права в этой области: право на добровольное информированное согласие касательно психиатрической диагностики и психиатрического лечения, а также право на медицинские альтернативы взамен любого психиатрического вмешательства.

Ru.Drugfreeworld.org: Фонд «За мир без наркотиков» – это некоммерческая общественная организация, которая предоставляет молодёжи и взрослым правдивую информацию о наркотиках, чтобы они могли принять осознанное решение не принимать наркотики.

Дополнительные ресурсы

WWW.CARDONEUNIVERSITY.RU

«Кардон Университи» (Cardone University) – это лучшая в мире система продаж. Курс обучения продажам, который вы найдёте на сайте, – самый полный и содержательный интернет-курс в этой области на сегодняшний день, основанный на разработках Гранта Кардона. Полагаясь на свой более чем тридцатилетний опыт работы в продажах в реальном мире, Грант Кардон даёт вам в руки инструмент, который поможет вам обучиться продажам и который применим почти в любой ситуации. Программа предназначена как для отдела продаж, так и для независимых продавцов.

БУДЬТЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЕМ ГРАНТА, ВДОХНОВЛЯЙТЕСЬ И ПОЛУЧАЙТЕ БЕСПЛАТНЫЕ СОВЕТЫ!

«Твиттер»: @GrantCardone

«Фейсбук»: /GrantCardoneFan

«Снэпчат»: /GrantCardone

WWW.GRANTCARDONETV.COM

Канал *Grant Cardone TV* транслирует передачи, созданные специально для предпринимателей, владельцев бизнесов и предприимчивых и инициативных людей; для начинающих компаний, торговых компаний и отделов продаж; для тех, кто стремится к успеху и кому не всё равно, откуда он получает новости и необходимые решения. Этот канал для тех, кто не желает быть просто наблюдателем, а хочет контролировать, что он слушает и смотрит, потому что понимает, что наши жизненные результаты – это не что иное, как следствие информации, которую мы впитываем. Следите за программами канала *Grant Cardone TV* в «Твиттере»: @grantcardonetv.

Глоссарий автора^[5]

Слова – это те кирпичики, из которых состоит общение. Мне важно, чтобы вы точно понимали верное значение тех слов, которыми я чаще всего пользуюсь в этой книге, и чтобы в результате почерпнули из книги как можно больше пользы.

В глоссарии я привожу своё личное определение слова и объясняю, как я им пользуюсь; дальше идёт определение из словаря *Merriam-Webster* (английского толкового словаря). Также я включил сюда происхождение каждого из терминов, чтобы помочь вам лучше разобраться в слове и его происхождении.

ВЫЗОВ (CHALLENGE)^[6]

Моё определение: возможность стать выше, больше и сильнее, пока не станете угрозой всему, что посредственно.

Определение *Merriam-Webster* (бросать вызов, глагольная фраза): вступать в конфронтацию, открыто и бесстрашно выражать неповиновение; оспаривать что-то, особенно как нечто несправедливое, неверное и устаревшее. (От латинского *calumniari* – «клеветать».)

Определение Ожегова («вызов», существительное): выраженное взглядом, поступками и т. д. желание вступить в борьбу. (Из индоевропейского.)

ДОСТИЖЕНИЕ (ACCOMPLISHMENT)

Моё определение: победа, которая недостижима сегодня, но создаёт настолько мощное завтра, что оно тянет вас к раскрытию всех своих возможностей.

Определение *Merriam-Webster*: успешное завершение чего-то; факт достижения чего-то; особенный навык или особая способность, которые достигаются тренировками или обучением. (Английское слово *accomplishment* от латинских слов *ad* – «по направлению к» и *complere* – «наполнять».)

Определение Ожегова: положительный результат каких-нибудь усилий.

МИССИЯ (MISSION):

Моё определение: любое задание ради достижения цели или предназначения, любое обязательство по долгу – миссия может быть задана кем-то или самим собой.

Определение *Merriam-Webster*: конкретное задание, возложенное на человека или группу; заранее определённая (часто самим собой) задача или цель. (От латинского *mittere* – «посылать».)

Определение Ожегова: ответственное задание, роль, поручение.

НАСТОЙЧИВОСТЬ (PERSISTENCE)

Моё определение: решительность, сила довести что-то до конца вне зависимости ни от чего. (Настойчивость – это мышца, которую можно накачать. Смотрите 12-ю главу.)

Определение *Merriam-Webster*: качество, которое позволяет человеку продолжать что-то делать или пытаться продолжать что-то делать, несмотря на сложность или на противостояние со

стороны других. (От латинского *persistere* – «выстоять через», от *per* – «через», *sistere* – «твёрдо стоять, стоять на своём»).

Определение Ожегова: упорность, твёрдость в достижении чего-нибудь. (От слов *на* и *стоять*.)

ОДЕРЖИМОСТЬ:

1) БЫТЬ ОДЕРЖИМЫМ (TO OBSESS)

Моё определение: быть полным мыслей, чувств и стремлений, которые важнее всех других и которые нацелены на настойчивые действия ради достижения успеха.

Определение Merriam-Webster: быть поглощённым мыслями, которые преследуют тебя и не дают тебе покоя. (От латинского *obsidere* – «часто посещать, брать в блокаду», от *ob* – «по направлению к, против, соприкасаясь» и *sedere* – «сидеть». Значение «быть одержимым злым духом» появилось в конце существования среднеанглийского языка, который существовал с XI до конца XV века.)

Определения Ефремовой:

Одержимый (прилагательное): находящийся во власти чего-л. (какого-л. чувства, страсти, настроения и т. п.).

Одержимый (существительное): тот, кто охвачен навязчивой идеей; безумный человек, маньяк.

2) «ЦЕЛЬ-ОДЕРЖИМОСТЬ» (OBSESSION)^[7]

Моё определение: та мечта или цель, которую вы так сильно хотите достичь, что она даёт вам желание, побуждение, толчок и энергию, нужные для того, чтобы создать ту жизнь, о которой вы мечтаете и которой заслуживаете.

Определение Merriam-Webster: навязчивое беспокойство или постоянная тревога о чём-то; зачастую о неразумных мыслях или чувствах. (От глагола *obsidere* с первичным значением «блокада».)

ПОТЕНЦИАЛ (POTENTIAL)^[8]

Моё определение: то, чего кто-то способен достичь; то, кем он способен стать (величие и мастерство, которые есть внутри вас).

Определение Merriam-Webster («потенциальный», прилагательное): способный стать реальным, существующий пока только как возможность. (От латинского *potens* – «сила, мощь».)

Определение Ефремовой («потенциал», существительное): совокупность всех имеющихся возможностей, средств в какой-либо области, сфере.

ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ (PURPOSE)^[9]

Моё определение: причина, ради которой что-то делается.

Определение Merriam-Webster: причина, ради которой что-то делается или используется; цель, намерение или назначение чего-либо. (От латинского *proponere* «выставить, предложить», от *pro* – «вперёд», *ponere* – «положить».)

Определение Encarta (другой толковый словарь английского): причина, ради которой что-то существует, создаётся или делается. (Второе английское определение дано потому, что редакторы посчитали, что оно очень точно описывает это слово.)

Определение Ожегова («предназначить», глагол): заранее назначить, определить для какой-то цели. (От *пред*, *на* и *знать*. «Знать» восходит к древнеиндийскому.)

ПРЕПЯТСТВИЕ (OBSTACLE)^[10]

Моё определение: кто-то или что-то, что подавляет продвижение вперёд.

Определение Merriam-Webster: предмет, который нужно обойти сбоку или перейти сверху; нечто, что стоит на пути. (От латинского *obstare* – «мешать», *ob* – «против, прикасаясь» и *stare* – «стоять».)

Определение Ожегова: 1) помеха, задерживающая какие-нибудь действия или развитие чего-нибудь, стоящая на пути осуществления чего-нибудь; 2) преграда на пути, задерживающая продвижение.

ПРИВЕРЖЕННОСТЬ (COMMITMENT)^[11]

Моё определение: готовность (в действии) посвятить себя чему-то полностью, не оставляя места для «может быть»; решение идти по определённом пути вне зависимости от любых препятствий и барьеров, с которыми вы сталкиваетесь; обещание себе, что вы дойдёте до конца и ни за что не позволите себе даже задуматься о том, чтобы сдать или бросить начатое. (Английское слово *commitment* от французского *committre* – «соединять, доверять», которое происходит от латинских *com* – «с, вместе» и *mittere* – «посылать».)

Определение Ожегова («приверженный» как прилагательное): преданный кому-чему-нибудь целиком, отдающийся чему-нибудь. («Преданный» значит «исполненный любви и верности».)

СУДЬБА (DESTINY)

Моё определение: та жизнь, которой вам предназначено достичь.

Определение Merriam-Webster: заранее определённая последовательность событий – часто считается, что ими руководит непреодолимая сила. (От латинского *destinare* – «определить, приказывать, организовать», от корня *stinare* – «поставить».)

Определение Ефремовой: 1) стечение жизненных обстоятельств, не зависящий от воли человека ход событий (по суеверным представлениям – воля Бога, предопределяющая всё, что происходит в жизни); 2) о том, что суждено, предопределено, предназначено кому-либо.

ТОПЛИВО (FUEL)^[12]

Моё определение: тот источник энергии и та сила, которые побуждают вас двигаться и толкают вас вперёд к вашим целям, вашему предназначению, вашему будущему.

Определение Merriam-Webster: нечто, что придаёт чему-то силы или даёт поддержку. (От латинского *focus* – «очаг».)

Определение Ожегова: горючее вещество, дающее тепло и являющееся источником получения энергии.

УВЕРЕННОСТЬ (CONFIDENCE)

Моё определение: вера в себя и в свою способность господствовать в своём пространстве и в своей сфере и господствовать надо всем, что в них есть.

Определение Merriam-Webster: чувство или убеждение, что кто-то хороший или способный, что-то качественное или верное, что кого-то или что-то ждёт успех; осознание своих сил или чувство, что можно положиться на обстоятельства и окружение. (Английское слово *confidence* от латинского *confidere*, *com* – «с, вместе» + *fidere* – «верить, доверять».)

Словарь Ефремовой («уверенный», прилагательное): совершенно убеждённый в чем-либо, твердо верящий в кого-либо, что-либо.

УСПЕХ (SUCCESS)

Моё определение: достижение целей.

Определение Merriam-Webster: факт достижения богатства, уважения или славы; верный или желаемый результат определённой попытки. (От латинского *succedere* – «подниматься», «преследовать», «добиваться успеха», от *suc* – «рядом» и *cedere* – «идти, подходить».)

Определение Ефремовой: 1) удача в каком-либо деле, удачное достижение поставленной цели; 2) признание такой удачи со стороны окружающих, общественное одобрение чего-либо, чьих-либо достижений. (От старорусского *успѣти* – «успеть», то есть «то, что успели сделать».)

ЦЕЛЬ (GOAL)

Моё определение: задача, которую вы стремитесь выполнить.

Определение Merriam-Webster: конечный результат, на который направлены усилия. (Английское *goal* от староанглийского *gol* – «граница, предел».)

Определение Ожегова: то, к чему стремятся, что надо осуществить. (От средневекового немецкого *zil* – «цель».)

ЯСНОСТЬ (CLARITY)^[13]

Моё определение: полное понимание, без предрассудков и замешательства.

Определение Merriam-Webster: такое качество человека или идей, когда их просто понять.

Определение Ефремовой: качество, когда что-то легко воспринимаемо, понятно. (Из старославянского, сродни слову «искра»; изначально, возможно, от древнеиндийского слова, которое значило «великолепие, пышность, блеск».)

Глоссарий

Определения слов даются именно в том значении, в котором они используются в тексте. У слов могут быть и другие значения, которые можно найти в толковом словаре.

Данный глоссарий разбит на три части:

- 1) определение ВСЕХ слов в названии книги (для полного понимания);*
- 2) названия компаний и имена людей по-английски (в алфавитном порядке по-английски);*
- 3) русские слова, термины и выражения (в алфавитном порядке по-русски). В третьей части для лучшего понимания приведены примеры употребления некоторых слов.*

Названия и имена в английском алфавитном порядке

American Express – американская финансовая компания. Известными продуктами компании являются кредитные карты, платёжные карты и дорожные чеки.

Banana Republic – американский бренд одежды, аксессуаров, парфюмерии и товаров для дома. Изначально выпускал одежду с темой путешествий и сафари. Впоследствии также занимался производством одежды свободного покроя для мужчин и женщин и вечерних костюмов. Известен своим оригинальным каталогом.

Bridge Group – консалтинговая компания по продажам в сфере «бизнес для бизнеса», которая предоставляет услуги по управлению проектами, анализу и решению проблем клиента. Решает сложные и комплексные управленческие и организационные задачи.

Candy Crush («Кэнди краш», в переводе – «влюблён в конфеты») – бесплатная мобильная игра типа «составь три» или «три в ряд», где игрок передвигает различные ячейки одного цвета в ряды, после чего они исчезают. Игра сильно затягивает, из-за чего многие тратят на неё огромное количество времени.

Cardone Enterprises – общее название компаний Гранта Кардона. Цель его команды в консалтинговой компании: помочь другим организациям и частным предпринимателям преуспеть в продажах. Также компания создаёт новейшие аудио- и видеоматериалы и обучение в Сети для увеличения заработка от продаж, как, например, в «Кардон Университи». Офис находится в Авентуре (район Майами-Бич), штат Флорида, США.

CNN (Cable News Network – «кабельная новостная сеть») – американский новостной телеканал, созданный в 1980 году бизнесменом Тедом Тёрнером. Один из наиболее влиятельных каналов на мировом рынке СМИ.

CompDataSurveys – американская консалтинговая и социологическая компания. Предоставляет комплексные и точные данные о рынке труда. За время своего существования данная фирма собрала данные от более 50 000 компаний по всей стране в 13 сферах деятельности.

Craigslist («Крейгслист») – сайт электронных объявлений, пользующийся большой популярностью у американских пользователей Интернета. «Крейгслист» возник в городе Сан-Франциско, США, в 1995 году, когда Интернет получил более широкое распространение среди населения. Сайт так называется, потому что его основал предприниматель Крег Ньюмарк, то есть в переводе название означает «список Крега». Большинство объявлений бесплатные.

Ebiquity – маркетинговая компания. Предоставляет анализ данных, подстроенный под клиента, различные инструменты для работы в Сети и другие консалтинговые услуги.

Ernst & Young – британская аудиторско-консалтинговая компания, одна из крупнейших в мире (входит в «большую четвёрку» аудиторских компаний). Штаб-квартира находится в Лондоне. Компания работает как партнёрство компаний-членов, которые располагаются в других странах и являются отдельными юридическими лицами.

Excelacom – американская компания, которая предоставляет консалтинговые услуги, поддержку и программное обеспечение в сфере информационных технологий и дистанционных коммуникаций для крупных компаний по всему миру.

Forbes («Форбс») – американский финансово-экономический журнал, одно из наиболее авторитетных и известных экономических печатных изданий в мире. Основан в 1917 году Берти Чарлзом Форбсом. Форбс родился в Шотландии и жил в США. Чарлз стал финансовым журналистом, а потом решил основать свой журнал. Изначально он хотел назвать его «Свершения и их вершители», но друзья посоветовали ему назвать журнал своим именем. Российская версия «*Forbes Russia*» выходит с апреля 2004 года.

Forbes 400 – список 400 самых богатых людей США. Издается ежегодно издательством «Форбс» (*Forbes*) с 13 сентября 1982 года.

Fox («Фокс») – телеканал, под чьим именем действуют разные каналы мира, но все они принадлежат американской компании *21st Century Fox* или лицензируются ей. Компания располагается в Манхэттене, штат Нью-Йорк.

General Motors («Дженерал моторс») – крупнейшая американская автомобильная корпорация. На протяжении 77 лет (до 2008 года) была ведущим производителем в мире в автомобильной отрасли. По результатам 2014 года занимает третье место в мире (после компаний *Toyota* и *Volkswagen*) по количеству проданных автомобилей.

Goldman Sachs («Голдман Сакс») – один из крупнейших в мире инвестиционных банков, финансовый конгломерат (объединение фирм); в кругу финансистов известен как *The Firm* («Фирма»); занимается инвестициями, торговлей ценными бумагами, инвестиционным менеджментом и другими финансовыми услугами.

J. P. Morgan – американский банк, крупнейший в США по размеру активов и третий в мире финансовый конгломерат (объединение фирм), образовавшийся в результате слияния нескольких крупных банков США. Штаб-квартира банка находится в Нью-Йорке на Манхэттене.

Millennial Branding – консультационная фирма, расположенная в Нью-Йорке. Занимается именно поколением Y (1980–1994 годов рождения). *Millennial Branding* предоставляет услуги по исследованию, тренинги и консультации, тем самым помогая другим компаниям понять работников (также клиентов) поколения Y. Компания называется так потому, что *millennials* как раз и есть поколение Y. *Millennium* означает «тысячелетие» по-английски, и поколение Y (*millennials*) – это те, кто достиг юности или взрослого возраста примерно на границе тысячелетий. Для более подробного объяснения смотрите «Поколение Y» в этом глоссарии.

National Geographic – американский телеканал, который транслирует научно-популярные фильмы производства Национального географического общества США. Канал показывает документальные фильмы, которые чаще всего рассказывают о науке, природе, культуре и истории. Существует также одноимённый журнал.

NBA (National Basketball Association) – мужская профессиональная баскетбольная лига Северной Америки, в частности США и Канады. Входит в четвёрку главных профессиональных спортивных лиг Северной Америки.

NFL (National Football League) – профессиональная лига американского футбола в США. В настоящее время в НФЛ играет 32 команды. Лига была создана в 1920 году под названием «Американская профессиональная футбольная ассоциация» и получила своё нынешнее название в 1922 году.

Northwestern Mutual – взаимная компания (компания, которая принадлежит членам), расположенная в городе Милуоки, штат Висконсин. Предоставляет финансовые услуги – такие как помощь по защите активов, пенсионное планирование, страхование жизни, страхование на случай длительного лечения, страхование по инвалидности, а также инвестиционные услуги.

PayScale – информационная компания, предоставляющая данные о заработных платах, пособиях, льготах и компенсациях. *PayScale* позволяет людям получить точную информацию о заработных платах на рынке труда в режиме реального времени.

The G&E Show (*The Grant and Elena Show*; «Шоу Гранта и Елены») – американское интернет-шоу, где семейная пара (Грант и Елена Кардон) нескучно рассуждают обо всём, что связано с браком: доверие, общение, секс, согласие и т. д.

VIP (Very Important Person; «очень важная персона») – человек, у которого есть особые привилегии или льготы благодаря высокому статусу или значимости.

Термины, выражения, имена и названия по-русски

Американская мечта – характерная для Америки вера в то, что у каждого человека есть возможность достичь целей и обрести счастье – как духовное, так и материальное. Это выражение было создано во времена Великой депрессии (мирового экономического кризиса, длившегося 10 лет, с 1929 по 1939 год) американским писателем и историком Джеймсом Адамсом, который хотел ободрить американцев в эти тяжёлые времена, написав, что «жизнь должна стать лучше, богаче и полнее для каждого человека, и у каждого должна быть возможность достичь того, чего он может и желает достичь», вне зависимости от его социального происхождения. *«А можно ли воплотить американскую мечту в Австралии?» – задался философским вопросом Доминик.*

Барбитураты – группа лекарственных средств, оказывающих угнетающее влияние на центральную нервную систему человека: они блокируют контакты между нервными клетками. Сейчас их приравнивают к наркотикам, так как их употребление не только угнетает нервную систему, но и вызывает сильное привыкание. Барбитураты можно сравнить с алкоголем. Они вызывают похожее состояние эйфории и возбуждение, часто агрессию, потом крепкий тяжёлый сон, после которого человек чувствует подавленность и желание принять препарат снова. Изначально «кислота Барбары» – так их назвал немецкий химик Адольф фон Байер.

Беби-бумеры – послевоенное поколение, выросшее, в частности, в Соединённых Штатах, а также в Европе, Канаде, Австралии и других странах после Второй мировой войны. В то время быстрый экономический рост сопровождался периодом резкого увеличения рождаемости. Те, кто родился в этот 19-летний период – с 1945 по 1964 г., – были частью крупнейшего, самого процветающего, самого образованного и, как считают некоторые, самого избалованного поколения, которое существовало в мировой истории. Словосочетание *baby boom* переводится как «взрыв рождаемости» или, более научно, как «демографический взрыв» («демографический» означает «связанный с населением и его разными статистиками»).

Благотворительная организация – неправительственная, негосударственная организация, созданная для осуществления благотворительной деятельности. Задачей таких организаций является осуществление целевых программ социальной поддержки определённых категорий населения, содействие науке и образованию, поддержка культуры и искусства, охрана здоровья и пропаганда здорового образа жизни, охрана окружающей среды. Под благотворительной деятельностью понимается безвозмездная помощь или помощь на льготных условиях тем, кто в ней нуждается. *«Девушка, – сказал я продавщице, – у нас тут «доходотворительная», а не благотворительная организация. Так что научитесь продавать!»*

Богота (Bogota) – столица Колумбии, а также самый большой город в стране – экономический, политический и культурный центр. Город основали испанские колонизаторы в 1538 году. Город находится на высоте 2640 метров над уровнем моря; по данным 2017 года, население слегка превышает 8 миллионов. Название города произошло от слова *bacatá*, что означает «засеянные поля» на языке племени чибча (они же муиска) – высокоразвитой цивилизации Южной Америки, которая существовала в XII–XVI веках. *«Дайте мне один из «Ту», я слетаю в Боготу, или, может, в мерзлоту», – сочинил Гриша и умчался в аэропорт.*

Бояться как чёрт ладана – очень сильно чего-либо бояться, любыми способами, средствами, всеми силами стремясь избавиться (убегать, освободиться и т. п.). **Ладан** – ароматическая древесная смола ладанного дерева. Ладан был одним из даров волхвов Иисусу и с древних времён используется в церковных обрядах. Поскольку ладан ассоциируется с церковью и Иисусом, чёрт его и боится. («Ладанка» – так у русских назывался мешочек с ладаном, носимый на шее; считалось, что он предохраняет от напастей и нечистой силы. Обычно этот мешочек привешивали к нательному кресту.) *Когда я превышаю скорость на 30 км, я боюсь полиции как чёрт ладана. Боксёр вышел на ринг, а потом испугался соперника, как чёрт ладана, и утёк.*

Бразды контроля (правления) – власть, управление, лидерство. Бразды – это конские удила (железные стержни, которые прикрепляются к уздечке), чтобы контролировать лошадь. *«Не хочу я ваши бразды контроля, – сказала Ксюша, – пусть ещё кто-то работает директором. А я пошла придумывать торты». Королева Англии Елизавета уже долго держит бразды контроля.*

Быстрее, выше, сильнее – означает лучше во всех смыслах. Вообще это девиз спортсменов на Олимпийских играх. *«Быстрее, выше, сильнее», – сказал я жеребцу, и он перешёл на галоп. «Быстрее, выше, сильнее», – решили мы и сделали свой первый миллион.*

Быть на мели – находиться в затруднительном положении, в нужде, нищете. *«Почему ты на мели? Кардона, что ли, не читал?!»*

Ва-банк (фр. *va banque*), «идти ва-банк»: в карточных играх – когда игрок ставит все деньги, которые у него есть в распоряжении. («Игрок пошёл ва-банк, и ему повезло».) В переносном смысле – действовать решительно и отчаянно. («Всё, завтра 8 Марта – иду ва-банк и делаю ей предложение».) От французского *va banque* – «идти на банк», потому что тот, кто выигрывает в таком случае, забирает весь банк (всю сумму).

Валовой доход – все средства, полученные компанией из любых источников в результате её основной деятельности (производства, продажи товаров или услуг, а также процентов или инвестиций). *Валовой доход кондитерской «Десертный Петербург» составил в сентябре всего 5 000 000, потому что Гриша, Маша и Доминик съели почти все заготовки.*

Великая депрессия – мировой экономический кризис, начавшийся в 1929 году и продолжавшийся до 1939 года. Великая депрессия наиболее сильно затронула США, Канаду, Великобританию, Германию и Францию, но ощущалась и в других странах. Банковский кризис, обусловивший сокращение платёжеспособности многих бизнесов и предпринимателей, привёл к их разорению и вызвал в свою очередь всплеск уровня безработицы, которая превысила 25 %, в результате чего, по некоторым данным, более 7 млн человек умерло от голода.

Вовлечённый сотрудник – работник, который проявляет искреннюю заботу о предприятии, на котором работает. Он полностью посвящает себя работе и прилагает все возможные усилия ради результата и эффективности труда. *Интересно, был ли переводчик книги вовлечённым сотрудником? Мы уволили всех бездельников, оставили только вовлечённых сотрудников, и доход поднялся.*

Вождедельть – страстно желать, стремиться, иметь страстную склонность к чему-либо. Литературное слово. *«Дисциплина, Гриша! – сказала Маша. – Хватит уже вождедельть мороженое. Пошли его купим!» «Нельзя вождедельть мороженое, – ответил Гриша, – вождедельть можно что-то большое и важное, как, например, дворец из мороженого. Пошли!»*

Выручка – деньги, полученные от продажи товаров или услуг. Выручка отличается от валового дохода (смотрите выше) тем, что выручка – это доход конкретно от продажи, а валовой доход может быть из любых источников. *Гриша с Машей собрали 50 000 рублей выручки в канун Нового года, продав всем прохожим вкуснейшие торты.*

Гектар – мера площади. Один гектар – это 10 000 квадратных метров, то есть 100 метров на 100 метров. Это размер очень большого футбольного поля (среднее футбольное поле – около 7500 квадратных метров). *Доминик с Дианой выиграли конкурс бальных танцев и купили себе виллы по 10 гектаров: Доминик – в Австралии, Диана – в Шотландии.*

Говард Шульц (*Howard Schultz*) – бизнесмен, владелец одной из крупнейших в мире сетей кофеен – «Старбакс». Изначально Г. Шульц был директором маркетинга в компании «Старбакс», затем он ушёл и основал свои кофейни – *«Il Giornale»*. Затем владельцы сети «Старбакс» продали Шульцу бренд за 3,8 миллиона долларов.

Гознак – Главное управление производством государственных знаков (банкнот, монет, идентификационных документов, орденов, пластиковых банковских карт и др.). Российское предприятие, занимающееся исследованиями, разработкой и производством в области государственных знаков.

Гражданская комиссия по правам человека (ГКПЧ) – некоммерческая общественная организация, которая занимается расследованием и преданием гласности нарушений прав человека в области психиатрии. ГКПЧ помогла принять более 150 законов, которые защищают людей от насильственных и принудительных практик в сфере душевного здоровья. Уже много лет ГКПЧ работает над тем, чтобы вернуть людям их основные и неотъемлемые права в этой области: право на добровольное информированное согласие касательно психиатрической диагностики и психиатрического лечения, а также право на медицинские альтернативы взамен любого психиатрического вмешательства.

«Двенадцать шагов к трезвости» – программа общества *Alcoholics Anonymous* («Анонимные алкоголики») – содружества мужчин и женщин, которые делятся друг с другом своим опытом,

силами и надеждами, чтобы решить свою общую проблему и помочь себе и другим избавиться от алкоголизма.

День благодарения (*Thanksgiving Day*) – один из самых любимых и популярных праздников в Америке. Отмечается также в Канаде, Либерии, протестантами в Нидерландах, на Филиппинах и в некоторых других местах. В США ежегодно отмечается в четвёртый четверг ноября. Празднуется предположительно с 1621 года, когда, по легенде, одни из первых колонистов праздновали День благодарения вместе с индейцами, спасшими их от голода, принеся им индейку, картофель и клюкву. С тех пор традиционное меню на День благодарения – запечённая фаршированная индейка, картофельное пюре и клюквенное желе. День благодарения – это праздник урожая, выражения признательности и благодарности Богу, семье, друзьям, соседям за доброе отношение и материальное благосостояние.

День Мартина Лютера Кинга (*Martin Luther King Day*) – государственный праздник, который отмечается в США в третий понедельник января. Праздник посвящён жизни и идеалам чернокожего священника и борца за гражданские права афроамериканцев Мартина Лютера Кинга-младшего. Чтобы бороться с дискриминацией, он использовал тактики ненасильственного сопротивления и гражданского неповиновения. В 1964 году Конгресс США принял Закон о гражданских правах, который полностью запретил дискриминацию на основе цвета кожи, расы, религии, пола или происхождения. Мартин Лютер Кинг – лауреат Нобелевской премии мира.

День поминовения (*Memorial Day*) – в этот день американцы отдадут дань памяти погибшим во всех войнах, вооружённых конфликтах и всем ушедшим из жизни гражданам Соединённых Штатов Америки. Празднуется каждый год в последний понедельник мая.

День президентов (*Presidents' Day*) – государственный праздник США. Изначально был введён в 1885 году как День Вашингтона в честь памяти первого президента США Джорджа Вашингтона и отмечался 22 февраля, в день его рождения. Сегодня День президентов отмечается в третий понедельник февраля и, как говорит само его название, посвящён президентам страны – как бывшим, так и нынешнему.

Долгий ящик (положить/отложить/откладывать в долгий ящик) – переносить выполнение чего-либо на неопределённо длительное время, надолго задерживать решение какого-либо вопроса. Более трех веков назад по приказу отца Петра Первого, царя Алексея Михайловича, в его резиденции напротив дворца был установлен длинный ящик, в который каждый желающий мог положить послание царю с пожеланиями или жалобами. Царь был человеком занятым, у него были более важные дела, чем рассмотрение жалоб из ящика, которыми он занимался в последнюю очередь, если занимался вообще. И поскольку прошения рассматривались очень долго, длинный ящик стал называться долгим. *Ксюша получила заказ на 101 торт и выполнила его мимолётно, ничего не откладывая в долгий ящик.*

Дюйм – 2,54 сантиметра. Мера длины, которая используется в США, Канаде, Великобритании и некоторых других странах. В контексте книги автор пишет про телевизор с экраном 90 дюймов – это длина экрана по диагонали. В ширину и высоту такой телевизор – примерно 205 см на 122 см. *«Гриша, – сказала Маша, – посчитай, сколько дюймов в миле». «Эх...» – ответил Гриша. А Маша подумала секунду и выпалила: «63 360!»*

За что боролись, на то и напоролись – выражение, которое означает, что получен результат, обратный желаемому. Например, человек старается похудеть и вместо этого толстеет. *Французский народ противился угнетению со стороны монархии и получил Наполеона – за что боролись, на то и напоролись.*

Земля обетованная – означает желанное место, где легко и радостно, куда кто-либо страстно стремится и мечтает попасть; место или состояние, в котором человек обретёт, по его мнению, настоящее счастье. Выражение взято из Библии. Исторически это то место, куда Бог обещал Аврааму и его потомкам привести еврейский народ. Считается, что обещание было выполнено, когда Моисей вывел евреев из Египта, где они томились в плену, и привёл их на землю израильскую. Согласно библейскому рассказу, Бог сказал Моисею, что приведёт евреев «в землю хорошую и пространную, где течёт молоко и мед». Обетованной земля эта названа в Послании апостола Павла к евреям. «Обетованный» означает «обещанный, желанный». От слова «обет», которое происходит от древнерусского слова, означавшего «договор, совет». *Конец войны и мирная жизнь с семьей – земля обетованная для каждого солдата. Его земля обетованная: вино, красавица и вилла в Италии.*

Зреть в корень – оценивать и учитывать самое главное, причину чего-то. Понимать суть, смотреть глубже. *«Доминик, – сказала Диана, – зри в корень: дело не в твоих учителях. Просто ты не любишь делать уроки».*

Индиана (Indiana) – штат на северо-западе США. Столица и крупнейший город – Индианаполис (*Indianapolis*). На данный момент относится к числу наиболее развитых в промышленном плане районов Соединённых Штатов Америки.

Исследовательский центр Пью (Pew Research Center) – независимый экспертно-аналитический центр в Вашингтоне, предоставляющий информацию по социальным вопросам, общественному мнению и демографическим тенденциям, влияющим на Соединённые Штаты и на весь мир.

Кавардак – беспорядок, неразбериха, суматоха. *В баре из-за ссоры среди ковбоев начался полный кавардак: полетели бутылки, кружки, а затем и пули. Обычно у него в голове кавардак. «Дисциплина, Гриша! Что за кавардак в комнате? Надо навести порядок», – сказала Маша.*

Коврижки (ни за какие коврижки) – ни за что на свете, ни при каких обстоятельствах. Коврижка – это пряник, обычно медовый. *Мы спросили Гришу, побежит ли он марафон. «Ни за какие коврижки!!!» – ответил Гриша, но потом всё же побежал за три торта и два конструктора фирмы «Лего».*

Конгломерат – две или более корпорации (объединение компаний или лиц, которые действуют как одно юридическое лицо). Конгломерат объединяет компании совершенно разных сфер, зачастую контролируется одной материнской (главной) компанией, а также часто бывает большим и многонациональным. В широком смысле – механическое соединение чего-либо разнородного, беспорядочная смесь. *«Маша, – сказал Гриша, – я буду рад создать конгломерат кондитерских, спортивных клубов и переводческих компаний».*

Контент – информационное содержание сайта (тексты, изображения, графика, аудиофайлы, видеофайлы и т. д., звуковая информация и др.), а также книги, газеты, сборники статей, материалов и др. Сюжет истории или фильма тоже называется контентом. Слово «контент» в широком смысле как раз и означает «содержание» в переводе с английского. *«Доминик, – молвила Дианита, – ты красиво спел песенки, а значит, у диска будет хороший контент».*

Контрвовлечённый сотрудник – работник, который выражает своё недовольство в словах, поведении и действиях. Он подрывает активность своих коллег, жалуясь на разные факторы, якобы из-за которых он плохо справляется со своей работой. *Когда Пётр ворвался в кабинет директора с автоматом Калашникова, мы поняли, что он чуточку контрвовлечённый. Катя когда-то была лучшей сотрудницей, а потом становилась всё небрежней, превратилась в контрвовлечённую и стала отвлекать других от работы.*

Корал-Гейблс (Coral Gables) – один из самых престижных районов в Майами, штат Флорида, спланированный и построенный Джорджем Мерриком (*George Merrick*), мечтавшим создать квартал, где «воздушные замки были бы действительностью». Планировка Корал-Гейблс проведена по европейскому образцу, и улицы имеют испанские или итальянские названия. Район находится недалеко от аэропорта и стал излюбленным местом для штаб-квартир мультинациональных корпораций, ведущих дела в Латинской Америке.

Косный – приверженный к привычному образу жизни; невосприимчивый к чему-то новому. *«Гриша, дисциплина! Не будь косным: прыжки с пятого этажа в бассейн – новая мода», – заявила Маша и показала, как это делается. Голубиная почта – чуть косная привычка.*

Кровь, пот и слёзы – выражение, которое означает тяжёлый труд и усердие в непростой ситуации. Выражение, которое использовалось ещё в XIX веке, стало известно благодаря Уинстону Черчиллю. В своей речи 13 мая 1940 года (на четвёртый день после того, как он стал премьер-министром), Черчилль, предупреждая британцев о трудностях Второй мировой войны, сказал: «Я не могу предложить ничего, кроме крови, тяжёлого труда, слёз и пота».

Кружок гениев – группа людей (обычно предпринимателей) с высокой мотивацией и общей целью – обычно вдохновлять друг друга и помогать друг другу расти. По-английски *mastermind group*. Слово *mastermind* означает «человек с выдающимся интеллектом». *Гриша, Маша, Ксюша, Доминик, Даниил, Даниэль и Владимир организовали кружок гениев и вскоре все стали звёздами.*

Куратор – тот, кому поручено наблюдение за кем-либо или чем-либо. В данном случае сотрудник в реабилитационном центре, который должен заботиться о подопечных. Это может быть или психолог, или человек с каким-то базовым обучением в данной области. От

латинского *cura* – «забота». *«Маши, побудь куратором Гриши и Даниэля – они безответственные и разнесут всю квартиру».* Профессор вышел на пенсию и стал куратором музея.

Ла-Холья, штат Калифорния – северо-западный район калифорнийского города Сан-Диего, в котором находится один из крупнейших американских университетов – Калифорнийский университет в Сан-Диего, а также исследовательские институты Салк и Скриппс. Ла-Холья находится в 46 км от мексиканской границы и в 187 км от Лос-Анджелеса. Произносится как «ля хойа» или же «ля холья». Есть два толкования названия: согласно одному, на местном индейском наречии регион назывался «дыра» (потому что на берегу океана существуют пещеры). Затем индейское название было просто передано на испанском: *La Jolla*. Согласно второму толкованию (с которым не согласны учёные, но, по всей видимости, согласны обычные люди), это название происходит от испанского *la joya* (сокровище). И то, и другое произносится одинаково. Поэтому Ла-Холью часто называют «Город сокровищ» (*Jewel City*).

Лебедь, рак и щука – те, кто действуют несогласованно и негармонично. (Из басни И. Крылова «Лебедь, Рак и Щука», 1816.) *Ксюша настаивала, что торт надо положить в холодильник, Даниэль жаждал его продать, а Гриша утверждал, что он обязательно должен отведать творение, вот и вышли «лебедь, рак и щука».*

Манифест – публичное письменное обращение, в котором человек или организация объявляет о своих намерениях, принципах и т. д. В контексте книги слово используется не совсем в прямом смысле: как манифест (объявление) самому себе. *Где же долгожданный манифест о дружбе арабского и еврейского мира? Гриша написал манифест на холодильнике: «Отныне я буду дегустировать все новые сорта пирожных».*

Марк Кьюбан (*Mark Cuban*) – американский предприниматель, миллиардер и владелец баскетбольной команды «Даллас Маверикс», входящей в Национальную баскетбольную ассоциацию. Марк – один из шести участников популярной телепрограммы *The Shark Tank* («Резервуар с акулами»), где предприниматели могут представить инвесторам («акулам») свой проект и пригласить их в нём поучаствовать.

Менеджер по взаимным фондам – человек, который отвечает за то, чтобы воплощать стратегию использования фондов и который инвестирует и следит за инвестициями. Взаимный фонд – это фонд от разных инвесторов.

Невовлечённый сотрудник – работник, который «отсутствует», работает будто «зомби», вкладывает только время, но не энергию. Такой человек не проявляет никакой инициативы или изобретательности на работе и заботится лишь о своей заработной плате. *Когда Ксюша пообещала всем сотрудникам свои торты как призы за высокий доход, даже невовлечённые, считавшие ворон сотрудники превратились в вовлечённых и быстро принялись за работу.*

Неврастеник – человек, у которого внимание направлено не на будущее, а в основном на проблемы в настоящем. Человек, который не способен адекватно справиться с какой-то сферой или какими-то сферами жизни. Смотрите также «невроз» ниже. Автор книги использует слово в том смысле, что если человек сомневается в себе, не может принять решения, боится подойти к клиенту и т. д., то он в той или иной мере неврастеник.

Невроз – состояние, когда человек не полностью является самим собой. У людей, страдающих неврозом, постоянно плохое настроение, они не радуются жизни, в голове постоянно тревожные мысли, причём совершенно по мелочам. Они становятся вялыми, часто плачут без причины. Любое событие они прокручивают в голове по сто раз, находят в нём недостатки, проблемы и держат это в голове, мучая себя.

Обсессивно-компульсивное расстройство – психиатрический диагноз, который (по мнению психиатров) является психическим расстройством. «Обсессивный» подразумевает, что человек постоянно о чём-то думает. То, что в этом диагнозе названо «обсессивностью», – это как раз то самое ключевое слово, которое использует Грант Кардон в книге: *obsession* (одержимость). Только автор придаёт ему положительный оттенок, в то время как психиатры – отрицательный. «Компульсивный» описывает действие, которое не находится под контролем человека. То есть, по мнению психиатров, это расстройство существует, когда человек чрезмерно или навязчиво о чём-то думает или что-то делает. Например, если домохозяйка вернулась домой, чтобы проверить, не включена ли плита, можно приписать ей такое расстройство. Если бегун нервничает перед забегом и три раза завязывает шнурки, то это можно, с точки зрения

психиатра, назвать расстройством. Источник этого синдрома – «Диагностическое и статистическое руководство по психическим расстройствам», «библия» психиатров по всему миру (придуманная в США).

Общественная организация – добровольное некоммерческое объединение, основанное по инициативе людей, которые объединились для достижения общих целей. Другими словами, это союз людей, созданный на основе общих интересов и на принципе добровольного членства. *«Молодёжь за права человека» и Международный олимпийский комитет – общественные организации.*

Огорошить – сильно озадачить, поставить в тупик. Историк С. М. Соловьев объяснял, что «слово «огорошить» произошло от обычая обсыпать горохом боярина, завравшегося за столом царя». *Белый бегун обошёл трёх кенийцев и двух эфиопов и тем самым огорошил и зрителей, и соперников. Ураган огорошил синоптиков, отойдя от флоридского побережья.*

Паршивая овца – кто-то, кто портит или заражает семью или другую группу. Парша – это заразная кожная болезнь, и когда овца заболела паршой, её приходилось изолировать, чтобы она не заразила других. *В каждой стране было много прекрасных правителей, но случается и паршивая овца.*

Пентагон – штаб-квартира Министерства обороны США. Находится в штате Виргиния недалеко от города Вашингтона. Название Пентагона происходит от формы здания, в котором он базируется. *Pentagon* означает «пятиугольник», а здание Пентагона – именно такой формы. *«Мама! Пентагон не находится на пяти углах в Петербурге», – разумно подметил Гриша.*

Повтор – одно полное выполнение упражнения (одно отжимание, подтягивание и т. д.). Например, если вы отжимаетесь по 50 раз, подтягиваетесь 20 и приседаете 30, затем отдыхаете 2 минуты и повторяете всё это 3 раза, то вы делаете 50/20/30 повторов и 3 подхода (смотрите также «подход» в глоссарии). *«Диана, ты не сможешь подкинуть меня в воздух», – начал дразниться Доминик. Диана сделала 5 повторов, и этого хватило, чтобы Доминик убедился в обратном.*

Поглощение компании – выкуп поглощаемой компании компанией-поглотителем, в результате чего поглощённая компания перестаёт существовать, а поглотитель расширяется. Поглощение нельзя путать со слиянием, где несколько примерно равных компаний объединяются и вместе контролируют акции, стратегию развития и т. д. При поглощении одна компания «поедает» другую. Поглощение бывает дружественное (если есть согласие выкупаемой компании) или враждебное (без её согласия).

Поднимать перчатку – принимать чей-либо вызов на спор, на борьбу и т. п. Выражение идёт от многовекового обычая, который впервые возник в XI столетии у бургунов (древнегерманского племени). Рыцарь бросал под ноги другому рыцарю стальную перчатку, и если второй рыцарь её поднимал, это означало, что он принимает вызов. *«Пробежим 10 км наперегонки? Ты дашь мне фору в 20 минут», – предложил друг. Я поднял перчатку и выиграл. Я предложил Филиппу шахматный турнир, он поднял перчатку, и мы сыграли 10 партий пятиминутного блица с ничейным итогом.*

Подход – несколько повторов, выполненных без перерыва и отдыха. Например, если вы отжимаетесь по 50 раз, подтягиваетесь 20 и приседаете 30, затем отдыхаете 2 минуты и повторяете всё это 3 раза, то вы делаете 50/20/30 повторов за 3 подхода (смотрите также «повтор» в глоссарии). *На этой неделе я бегал в гору около Миссисипи: быстро вверх, медленно вниз, и так 5 раз. Затем отдыхал и повторял всё снова 5 раз: итого 5 подходов по 5 повторов каждый. Мы с Домиником и Дианой съели по пирожному «Картошка», передохнули и затем сделали ещё 4 подхода.*

Поколение Y – поколение родившихся (как обычно считается) с 1980 по 1994 год, которое встретило новое тысячелетие в молодом возрасте (отсюда у них ещё и название «поколение миллениума» или просто «миллениалы» – от латинского слова *millennia* – «тысячелетие»). Термин «поколение Y» возник как обозначение поколения, которое идёт по алфавиту после поколения X (1965–1984 годы), то есть предыдущего поколения. Однако название поколения X – это не просто и не только буква алфавита: этому поколению долго не могли подобрать название и называли его просто «поколение X» («икс»); потом социологи долго не могли определить характерные признаки этого поколения и решили оставить название «поколение X» – то есть «икс» как непонятное, загадочное поколение. Все описанные поколения могут чуть пересекаться

годами. У поколения X родилось поколение Y, у которого родилось поколение Z, и вот получился алфавит.

Путеводная звезда – главный принцип, цель, кто-то или что-то, что помогает определять путь; самый важный ориентир (первоначально о звезде, указавшей, по библейской легенде, волхвам путь к месту рождения Иисуса Христа). *«Моя путеводная звезда – это ты», – молвил юноша. «Ах», – молвила девушка.*

Попасть в яблочко – делать или говорить именно то, что нужно, именно так, как надо, в нужное время, в нужный момент. По легенде, в 1307 году Теслер, австрийский наместник в Швейцарии, отдал приказ воздавать почести своей шляпе, прикрепленной на шест в центре площади, чтобы растоптать чувство национального достоинства порабожденного народа. Крестьянин Вильгельм Телль и его сын прошли мимо этой шляпы и не поклонились ей. В наказание Теслер приказал Теллю стрелять из лука в яблоко на голове мальчика. Телль оказался отличным стрелком и попал в самую сердцевину яблока, а следующая стрела была выпущена в сердце Теслера. Так, согласно легенде, и появилось выражение «попасть в яблочко», которое означает «не промахнуться» или «попасть в точку». *«Диана, ты можешь попасть в яблочко?» – спросил Доминик и достал дротики. «Я лучше попаду в грушу», – ответила его сестра и пошла на кухню.*

Правило «в 10 раз больше» – принцип, основанный на понимании того, сколько усилий вы должны предпринять для успеха в любом предприятии. Правило «в 10 раз больше» заключается в том, чтобы выполнять 10 действий там, где другие выполняют только одно, и ставить цели в 10 раз выше тех, что вы изначально для себя определили.

Программа CRM (Customer Relationship Management System; система управления взаимоотношениями с клиентами) – программа, которая позволяет компаниям управлять информацией о клиентах. Эта программа помогает компаниям создавать длительные взаимоотношения с клиентами. Информация о покупках клиента, его обращениях в службу поддержки и т. п. хранится в центральной базе данных. Система способна проводить анализ данных о клиентах, следить за продуктивностью продавцов и т. д.

Ревмокардит – заболевание сердца при ревматизме. Проявляется в воспалении всех или отдельных слоёв стенки сердца. Ревматизм – заболевание, характеризующееся воспалительным поражением соединительной ткани суставов и сердечно-сосудистой системы. *«Гриша! Чтобы не болеть в пожилом возрасте ревматизмом, надо заниматься гимнастикой и пить мандариновый сок», – объяснила Маша.*

«Роллс-Ройс» – марка роскошных машин класса люкс, производимая британской компанией «Роллс-Ройс Холдингз». Компания была основана 15 марта 1906 года Чарлзом Роллсом, британским гонщиком, авиатором и предпринимателем, и Генри Ройсом, инженером и конструктором. Опрос 1987 года показал, что на то время единственный бренд, который был известнее «Роллс-Ройса», – это «Кока-Кола». *«Хочу «Роллс-Ройс», – сказал мне Доминик. Я не купил. Он головой поник.*

Руби Ньюэлл-Легнер (Ruby Newell-Legner) – предприниматель, владелец компании 7-Star Service («Семизвёздное обслуживание»). Компания работает в сферах спорта, отдыха и развлечений и помогает бизнесам улучшить обслуживание, сохранить максимальное количество клиентов и превратить их в своих фанатов.

Русло продаж – слово «русло» означает «углубление, по которому течёт поток воды». Также это ход развития, направление развития чего-то. Русло продаж – это поток клиентов, движущихся от потенциального клиента к контакту и до продажи и повторного сотрудничества. Иногда автор пишет о том, что у кого-то недостаток клиентов в русле продаж, – это означает, что продавец работает с недостаточным количеством людей. *Маша очень хорошо продавала торты, и поэтому её процент продаж был 100 %: пять клиентов из пяти. Но у Гриши русло продаж было 7 000 000 клиентов (весь Петербург), поэтому он и продал 1000 тортов за день и победил.*

Сан-Диего (San Diego) – большой город, расположенный в юго-западной части США. Считается самой южной точкой штата Калифорния. Сан-Диего – популярный туристический центр. Один из самых старых городов Америки.

Сводить концы с концами – выражение, которое означает «еле-еле выживать, считать каждую копейку, жить от зарплаты до зарплаты». Выражение, возможно, происходит из бухгалтерии, где конец одной графы (дохода) должен по меньшей мере сходиться с расходами.

То же самое выражение существует по-английски и по-французски. *«Не буду я сводить концы с концами, – возмутился Доминик, – я буду мультимиллионным миллиардером!»*

Святой Грааль – чаша, из которой Иисус Христос вкушал вино на Тайной вечере и в которую Иосиф Аримафейский (ученик Христа, который его похоронил) собрал кровь из ран распятого на кресте Спасителя. Испивший из чаши Грааля получает, как считается, прощение грехов и вечную жизнь. Фразу «Святой Грааль» часто используют в переносном смысле как обозначение какой-либо искомой заветной цели, часто недостижимой, или как обозначение сокровища и чудодейственного средства. *Скрипка Страдивари – Святой Грааль для скрипача. Для мушкетёра платок или перчатка дамы были Святым Граалем. Каждый настоящий спортсмен мечтает о золотой медали на Олимпийских играх – ведь это Святой Грааль спорта.*

Силиконовая долина (*Silicon Valley*) – юго-западная часть Сан-Франциско в штате Калифорния, США, отличающаяся большой концентрацией высокотехнологичных компаний, связанных с разработкой и производством компьютеров и их составляющих, особенно микропроцессоров, а также программного обеспечения, устройств мобильной связи, биотехнологий и т. п.

Синдром дефицита внимания (и гиперактивности) – психиатрический диагноз, который среди психиатров считается умственным расстройством. Его симптомами является неспособность концентрироваться, чрезмерная активность или неспособность контролировать своё поведение. Слово «синдром» означает совокупность похожих симптомов. «Дефицит» – нехватка. «Гиперактивность» – чрезмерная активность. Синдром «лечится» успокоительными медикаментами, которые затормаживают мышление и восприятие человека. Существуют два диагноза: один с добавлением «гиперактивности», второй – без. В действительности, с точки зрения многочисленных врачей, это неподтверждённая «болезнь» и недостоверный диагноз. Любой ребёнок или взрослый может терять концентрацию или вести себя возбуждённо. Зачастую такие проявления можно решить при помощи витаминов, спорта или просто тем, чтобы помочь ребёнку разобраться в школьном предмете. Источник этого синдрома – «Диагностическое и статистическое руководство по психическим расстройствам», «библия» психиатров по всему миру (придуманная в США). Изначально (в XVIII столетии) считалось, что существует где-то 3 психических расстройства. На сегодня пособие, упомянутое выше, приводит около 300 расстройств. По мнению психиатров, около 50 % людей можно отнести к душевнобольным, и классификация продолжает расти. Количество возможных медикаментов и финансирование от правительства зависят от количества потенциальных диагнозов.

Солт-Лейк-Сити (*Salt Lake City*) – столица и самый населённый город штата Юта, США. Находится в долине, окружённой горными хребтами Уосатч и Окуирр. Своё название – «Город у солёного озера» – Солт-Лейк-Сити получил потому, что он расположен прямо на берегу Большого Солёного озера, самого большого озера с солёной водой в Западном полушарии. Длина озера 120 км, ширина – 45 км.

Угодничать – вести себя льстиво, чрезмерно услужливо, заискивать, своим поведением стараться расположить к себе. *«Вам не угодно прекратить угодничать?» – спросил клиент у продавца.*

Уоррен Баффет (*Warren Buffett*) – американский предприниматель, крупнейший в мире и один из наиболее известных инвесторов, состояние которого на август 2017 года оценивается в 77,3 млрд долларов США. Уоррен Баффет является одним из самых богатых людей в мире и обладателем второго по величине состояния среди жителей США. За своё чутьё в инвестиционном бизнесе известен под прозвищами Провидец, Волшебник из Омахи, Оракул из Омахи.

Федеральная резервная система (*Federal Reserve*) – Федеральная резервная система была создана в 1913 году после финансовой паники. Она выполняет функцию центрального банка США и контролирует всю банковскую систему. Существует 12 региональных банков Федерального резерва, например в Нью-Йорке, Чикаго и Миннеаполисе. А штаб-квартира расположена в городе Вашингтоне.

Фома неверующий – апостол Фома был одним из двенадцати апостолов. Согласно Евангелию, Фома отсутствовал при первом явлении Иисуса Христа апостолам после воскресения из мёртвых. Узнав от других апостолов, что Иисус воскрес из мёртвых, Фома в это не поверил.

Сегодня выражение «Фома неверующий» обозначает недоверчивого слушателя или просто недоверчивого человека, скептика.

Форт-Беннинг (*Fort Benning*) – одна из крупнейших военных баз на территории США. Структурно входит в состав Армии США. Расположен одновременно на территории двух штатов – Алабамы и Джорджии, – частью своих владений пересекая границу штатов.

Форт-Брэгг (*Fort Bragg*) – воинская часть, один из основных гарнизонов военных сил США. Названа в честь Брэкстона Брэгга. Находится в штате Северная Каролина.

Хлеб насущный – выражение, заимствованное из Библии, из молитвы «Отче наш», где говорится: «Хлеб наш насущный дай нам на сей день». В переносном смысле означает всё жизненно необходимое, всё то, что нужно для выживания. «Насущный» означает имеющий «важное жизненное значение, совершенно необходимый». *«Наш хлеб насущный – это цели и мечты», – сказал я Ксюше, сидя на Невском в кафе «Хлеб насущный» и обсуждая этот насущный вопрос.*

Холодный звонок (визит) – термин из продаж: звонок, который человек делает без предварительной договорённости и обычно тому, кого вообще не знает. Холодные визиты – это то же самое, но посещения, а не звонки. Они так называются, потому что это знакомство пока ещё не тёплое (не дружелюбное), а холодное. *День был жарким, но надо было работать, поэтому мы принялись за холодные звонки, запасшись прохладным квасом.*

Центральная Америка – географический регион, расположенный между Северной и Южной Америками, относящийся геологически и географически к североамериканскому континенту. Он охватывает все страны между Колумбией и Мексикой, а именно Белиз, Коста-Рику, Эль-Сальвадор, Гондурас, Гватемалу, Никарагуа и Панаму. Господствующий язык в Центральной Америке – испанский, единственным исключением является англоязычный Белиз.

Чебурахнутый – ненормальный, сумасшедший. «Чебурахнуться» означает «упасть», а также «удариться с силой». Отсюда имя героя книги Чебурашка (потому что он падал, чебурахался). *«Зачем вы едите творог с кетчупом, вы что, чебурахнутый?» – «Нет, я не как все».*

Человек с присвистом (с приветом) – так говорят о человеке чудаковатом, глуповатом, со странностями или не совсем нормальном. *Я сидел и долго думал: он с присвистом или с приветом, раз он отказался от кофе и от пирожного?*

Эндрю Карнеги (*Andrew Carnegie*), 1835–1919 – американский предприниматель, один из богатейших людей в мире, филантроп, пожертвовавший 90 % своего состояния на благотворительные нужды. Карнеги родился в Шотландии и в 13 лет переехал в США. Он основал свою компанию по производству стали, которую продал другому миллионеру, Джону Моргану, в 1901 году за 480 миллионов долларов (сегодня примерно 12 миллиардов с учётом инфляции).

Ярлык – обиходный синоним (обычно отрицательно окрашенного) стереотипа, клише, прозвища. **Навешивать ярлык** – выносить категоричное, окончательное, чаще всего негативное суждение о человеке – сноб, болтун, робкий, трус... В контексте книги имеется в виду, что на людей навешивают ярлык, зачастую ставя им неверный или необоснованный диагноз, такой, например, как «синдром дефицита внимания и гиперактивности» («синдром» означает совокупность симптомов), когда на самом деле причина совсем в другом. По мнению многих врачей, подобных болезней вообще не существует. Изначальное значение – бирка с наименованием или клеймом, прикрепляемая/привешиваемая к товару.

Ссылки ^[14]

Глава 2: Одержимость – ваш единственный шанс

«Исследования **Bankrate.com**»: *June 2013 Financial Security Index Charts* («Таблица показателей финансовой стабильности от июня 2013 г.»), сайт *Bankrate.com*, 14 июня 2013, www.bankrate.com/finance/consumer-index/financial-security-charts-0613.aspx

«Согласно статье 2012 г. в *Washington Post*»: автор статьи Брэд Плумер (Brad Plumer), *Who Receives Government Benefits, in Six Charts* («Кто получает правительственное пособие: шесть таблиц»). *WashingtonPost.com*,

2012, www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2012/09/18/who-receives-benefits-from-the-federal-government-in-six-chart/

«Согласно журналу *Forbes*»: автор статьи Джейсон Назар (*Jason Nazar*); *16 Surprising Statistics About Small Businesses* («16 неожиданных статистик о маленьких компаниях»), *Forbes.com*,

9

сентября

2013, www.forbes.com/sites/jasonnazar/2013/09/09/16-surprising-statistics-about-small-businesses/#2aded1033078

«В том же исследовании»: автор статьи Джейсон Назар (*Jason Nazar*); *16 Surprising Statistics About Small Businesses* («16 неожиданных статистик о маленьких компаниях»), *Forbes.com*,

2013, www.forbes.com/sites/jasonnazar/2013/09/09/16-surprising-statistics-about-small-businesses/#2aded1033078

«В соответствии с финансовым сайтом *MarketWatch*»: автор Джиллиан Берман (*Jillian Berman*), *Watch America's Student-Loan Debt Grow \$2,726 Every Second* («Долги за университетское обучение растут на 2726 долларов каждую секунду»), *MarketWatch.com*, 30 января

2016, www.market-watch.com/story/every-second-americans-get-buried-under-another-3065-in-student-loan-debt-2015-06-10

«Мы финансируем дома «американской мечты»: *When the Economy Becomes a Financial Circus Based on Debt Fueled Acrobatics: Lessons from the Great Depression Part 34: Tracking Housing Values from 1940 to 2011* («Когда экономика превращается в финансовый цирк из-за «долговой акробатики»: уроки Великой депрессии, часть 34: стоимость домов с 1940 по 2011 год»). *DoctorHousingBubble.com*,

17

июня

2011, www.doctorhousingbubble.com/economy-becomes-financial-circus-based-debt-fueled-acrobatics-lessons-from-the-great-depression-home-values-1940-to-2011/

«Согласно опросам *Gallup*»: автор Кармин Гэлло (*Carmine Gallo*), *70 % of Your Employees Hate Their Jobs* («70 % ваших сотрудников ненавидят свою работу»), *Forbes.com*, 11 ноября 2011, www.forbes.com/sites/carminegallo/2011/11/11/your-emotionally-disconnected-employees/#7d0c947ce89b

Глава 5: Приговор сомнениям: голодная смерть

«В соответствии с данными программы *Excelacom*»: автор Келли Лебуфф (*Kelly Leboeuf*), *2016 Update: What Happens in One Internet Minute?* («Сводка за 2016 год: что происходит в Интернете за одну минуту?»), *Excelacom.com*, 29 февраля 2016, www.excelacom.com/resources/blog/2016-update-what-happens-in-one-internet-minute

Глава 8: Одержим продажами

«Недавно я читал один опрос»: <http://www.inc.com/guides/201105/what-to-do-when-a-sales-representative-misses-quota.html>

Глава 9: Обещайте с три короба, предоставляйте «с десять коробов»

«Опрос, проведённый в 2011 году компанией *American Express*»: *Good Service is Good Business: American Consumers Willing to Spend More with Companies That Get Service Right, According to American Express Survey* («Хорошее обслуживание приводит к хорошим продажам: покупатели в Америке готовы тратить больше в компаниях, которые умеют их обслуживать; данные из опроса от компании *American Express*»), 3 мая 2011, <http://about.americanexpress.com/news/pr/2011/csbar.aspx>

«По опросу 2014 года»: *2014 Global Customer Service Barometer* («Обслуживание клиентов: показания мирового «барометра» в 2014 году»), *AmericanExpress.com*, <http://about.americanexpress.com/news/docs/2014x/2014-Global-Customer-Service-Barometer-US.pdf>

«По данным консультанта Руби Ньюэлл-Легнер»: команда компании *Cliffedge Marketing*, *Turn a Negative Customer Experience into a Positive One* («Как превратить отрицательный опыт клиента в положительный»), *CliffedgeMarketing.com*, 29 октября 2014, <http://www.cliffedgemarketing.com/blog/turn-a-negative-customer-experience-into-a-positive-one/>

«Офис Белого дома»: автор Холли Чесман (*Holly Chessman*), *Why Invest in Improving Customer Experience?* («Качество обслуживания: зачем в него вкладывать?»), *Glance.net*, 5 января 2016, www2.glance.net/2016/01/why-invest-in-improving-customer-experience/

Глава 10: Команда одержимых

«Журнал Forbes пишет»: автор Джейсон Назар (*Jason Nazar*), *16 Surprising Statistics About Small Businesses* («16 неожиданных статистик о маленьких компаниях»), *Forbes.com*, 9 сентября 2013, www.forbes.com/sites/jasonnazar/2013/09/09/16-surprising-statistics-about-small-businesses/#2aded1033078

«Исследование под названием»: автор Стив Крэбтри (*Steve Crabtree*), *Worldwide, 13 % of Employees Are Engaged at Work* («Лишь 13 % сотрудников в мире вовлечены в свою работу»), *Gallup.com*, 8 октября 2013

www.gallup.com/poll/165269/worldwide-employees-engaged-work.aspx

«Исследование Forbes 2012 года»: автор Джин Мейстер (*Jeanne Meister*), *Job Hopping is the New Normal for Millennials: Three Ways to Prevent a Human Resources Nightmare* («Прыг-скок с работы на работу – новые стандарты у поколения Y: три способа предотвратить кошмар в отделе кадров»), *Forbes.com*, 14 августа 2012

<https://www.forbes.com/sites/jeannemeister/2012/08/14/the-future-of-work-job-hopping-is-the-new-normal-for-millennials/#4cdf21d713b8>

«Отчет компании PayScale»: *Gen Y on the Job* («Поколение Y на работе»), *Payscale.com*, www.payscale.com/gen-y-at-work

«Опрос 2013 года»: автор Дэн Шабэл (*Dan Schawbel*), *Millennial Branding and Beyond.com Survey Reveals the Rising Cost of Hiring Workers from the Millennial Generation* («Опрос от компании *Millennial Branding* и сайта *Beyond.com* выявляет, что нанимать сотрудников из поколения Y становится всё невыгоднее»), 6 августа 2013, <http://millennialbranding.com/2013/cost-millennial-retention-study/>

«Опрос 2014 года»: автор Энн Барэс (*Ann Bares*), *2014 Turnover Rates by Industry* («Показатели текучести кадров за 2014 год в разных сферах»), *CompensationForce.com*, 27 марта 2015

www.compensationforce.com/2015/03/2014-turnover-rates-by-industry.html

Дорогие читатели!

Над книгой тщательно работали профессионалы. Тем не менее каждую работу можно усовершенствовать. Нам очень важно, чтобы каждая последующая книга и каждое издание всех существующих книг Гранта Кардона были лучше предыдущих, – Грант этого заслуживает.

Мы будем очень рады вашей помощи. Если вы заметили в книге опечатки либо если какая-то фраза кажется вам неясной, сложной или двусмысленной, если что-то звучит «не по-русски» или просто если у вас есть предложение, как лучше выразить ту же самую мысль, пожалуйста, пишите нам. Конечно, мы рады не только критике, а и отзывам об успешных местах в переводе – тогда мы учтём это на будущее.

Спасибо большое заранее,

Переводчики и редакторы книги

Адрес для связи: vladimirarc@yahoo.com

P. S. Важно заметить, что это адрес только для комментариев и предложений по переводу. Адрес для заказа книг и для информации об остальных услугах: info@grantcardone.ru

КОГДА ВЫ ДАРИТЕ КНИГУ, ВЫ ДАРИТЕ ЦЕЛЫЙ МИР

ХОТИТЕ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ?

Заходите на сайт:
<https://eksmo.ru/b2b/>

Звоните по телефону:
+7 495 411-68-59, доб. 2261

